

DR. ARTHUR FREEMAN

E ROSE DEWOLF

AS

10

BOBAGENS

MAIS

COMUNS QUE AS PESSOAS

INTELIGENTES

COMETEM

E TÉCNICAS EFICAZES PARA EVITÁ-LAS

GUARDA•CHUVA



DR. ARTHUR FREEMAN
E ROSE DEWOLF

AS
10
BOBAGENS
MAIS
COMUNS QUE AS PESSOAS
INTELIGENTES
COMETEM

E TÉCNICAS EFICAZES PARA EVITÁ-LAS

TRADUÇÃO DE CRISTIANA DE ASSIS SERRA

GUARDA•CHUVA

OUTRAS OBRAS DOS AUTORES

Do Dr. Arthur Freeman e Rose DeWolf

Woulda, Coulda, Shoulda

Outras obras do Dr. Arthur Freeman

The Practice of Cognitive Therapy

Terapia Cognitiva dos Transtornos de Personalidade

(com A. T. Beck)

Clinical Applications of Cognitive Therapy

(com J. Pretzer, B. Fleming e K. M. Simon)

Cognitive Therapy with the Suicidal Patient

(com M. Reinecke)

Outras obras de Rose DeWolf

The Bonds of Acrimony

The Best Defense (com J. Moldovsky)

How to Raise Your Man

Para B. I. e K. M. S.

SUMÁRIO

PREFÁCIO

INTRODUÇÃO

COMO SABEMOS QUAIS SÃO AS DEZ BOBAGENS MAIS COMUNS

A porta de entrada para as suas emoções
Aproprie-se das suas emoções
O que determina os seus atos
Os mais inteligentes também são humanos
O papel da terapia cognitiva
Como mobilizar sua capacidade de raciocínio
Teste: que bobagens você costuma fazer?

1

DEU BRANCO

Quando a nossa inteligência nos deixa na mão
O poder da mente
Além dos limites do estresse
Ampliando os limites
Fatores de vulnerabilidade
Lista de fatores de vulnerabilidade
O estresse piora os erros
Como reconhecer seus próprios padrões de pensamento
As dez bobagens mais comuns
Como usar a terapia cognitiva para combater bobagens
Como verbalizar o que não foi dito
Novos hábitos de pensar

Terapia fácil de usar

2

CATASTROFISMO

Perder a cabeça e outros sintomas

Como se desencadeiam os medos

Seja realista

Ouçã a si mesmo

Questione-se

Descatastrofismo

Questione as evidências

Registre seu raciocínio

Saia em sua própria defesa

O que está errado aqui?

Os muitos caminhos para o fim do mundo

Uma coisa de cada vez

Proteção, não destruição

3

TELEPATIA

Quanto mais íntima a relação, maior a ilusão

O hábito de presumir

Dicas e pistas

O fenômeno do fechamento

Erros de interpretação

Quando você entende tudo errado

Quando o outro entende tudo errado

Por que é tão difícil desistir da telepatia

Dê nome aos bois

Questione as suas premissas

Ponha sua percepção à prova

Crie uma imagem substituta

Diga o que pensa

Leia os seus próprios pensamentos

4

MANIA DE PERSEGUIÇÃO

Uma frase – As mais diversas reações

Auto-avaliação

O que acontece quando alimentamos a mania de perseguição

Causas comuns da mania de perseguição

O efeito cumulativo

Análise para desfazer a sensação de perseguição

Quando você tem razão em se sentir criticado

Como responder

5

ACREDITAR EM TUDO QUE O SEU ASSESSOR DE IMPRENSA DIZ

Como uma *overdose* de pensamento positivo pode ter conseqüências negativas

Os assessores de imprensa do dia-a-dia

O assessor de imprensa interior

Teste de realidade

A verdadeira atitude vencedora

6

LEVAR CRÍTICAS MUITO A SÉRIO

O fator diapasão

De onde vem a sensibilidade a críticas

Aprenda a questionar seus críticos

Filtragem e relativização

O crítico interior

Como reconhecer uma crítica construtiva

Pense antes de responder

Como lidar com críticas

É válido ouvir críticas

Não se deixe contaminar

7

PERFECCIONISMO

As imperfeições da perfeição

Ser exigente pode ser bom

Perfeição na dose certa

Por que é tão difícil ceder
Abrindo caminho para mudanças
O ponto de vista da “perfeição”
Estabeleça os seus padrões
Como ser flexível
Abordagem passo a passo
Alguma coisa é melhor que nada

8

MANIA DE COMPARAÇÃO

A capacidade de comparar
O fator ego
Quando os outros comparam
A comparação como fator de motivação
Quando o estímulo é a arma do crime
Como isso nos atinge?
Quando você sofre de “comparacite”
Um toque de realidade
Como lidar com as opiniões alheias
A solução “e daí?”
Do que você se dispõe a abrir mão?
Mude os termos de comparação
Um passo de cada vez
Prós e contras
Compare menos

9

PENSAMENTO CONDICIONAL “E SE...?”

Vamos reescrever a Lei de Murphy
A premissa furada
Arranjando sarna para se coçar
O “e se...?” positivo ou realista
Preocupação seletiva
Questionando o “e se...?”
Pense em outra coisa
Preocupação com hora marcada

Planejamento do aprimoramento e do prazer

10

DEVE-SER-ASSIM

A natureza do *deve-ser-assim*

Uma lista personalizada

O conforto – e as vantagens – do *deve-ser-assim*

Assim não

Quando as obrigações atrapalham

Para alargar essa ponte

Análise as conseqüências

Idéias à base de *ia, podia, devia*

Deixe o passado para trás

Como lidar com a culpa

Crenças conflitantes

Pensando “melhor”

11

O VÍCIO “SIM, MAS...”

A faca de cozinha

Um péssimo negócio

Um misto de equívocos perigosos

Rumo ao sim

Troque o “sim, mas...” pelo “sim, e...”

Um pouco de faz-de-conta

Pense ao contrário

Dizendo sim para os outros

Dizendo não para os outros – O poder da asserção positiva

Como lidar com alguém do tipo “sim, mas...” na sua vida

12

COMO ATIVAR OS SEUS PONTOS FORTES

Determinação do significado

Ponha o óbvio em dúvida

Atribua responsabilidades

Não exagere

[Como criar alternativas de pensamento, sentimento e ação](#)
[Compare prós e contras](#)
[Classifique seus erros](#)
[E daí?](#)
[Muito além da conta](#)
[Notas de 1 a 10](#)
[Use as adversidades a seu favor](#)
[Crie imagens substitutas](#)
[Ensaio de imagens positivas](#)
[Auto-instrução](#)
[Autodistração](#)
[Bancando o advogado de defesa](#)

13

ALÉM DA COMPREENSÃO

[A teoria na prática](#)
[Administração do tempo](#)
[Planejamento de experiências para aprimoramento ou prazer](#)
[Resolução de problemas](#)
[Divida seu objetivo em etapas menores](#)
[Um pouco de faz-de-conta](#)
[Experimente novos comportamentos](#)
[Relaxamento](#)
[Roteiro de relaxamento](#)

14

VIVA MELHOR

[Uma idéia melhor](#)
[Ferramentas para a vida inteira](#)
[O mundo não é todo negativo](#)
[Assumindo a responsabilidade por si mesmo](#)

APÊNDICE A: Tabela de técnicas

APÊNDICE B: Quadro de atividades diárias

ÍNDICE REMISSIVO

PREFÁCIO

Mais de trinta anos atrás, um dos meus pacientes me deu a dica que me levaria a desenvolver a abordagem terapêutica que mais tarde viria a ser conhecida como terapia cognitiva – e que você vai aprender ao longo da leitura deste livro.

Na época, eu me dedicava à pesquisa das teorias freudianas e praticava a psiquiatria psicanalítica tradicional – ouvia os pacientes contarem suas lembranças e fazerem associações livres, na esperança de desvelarem seu inconsciente. Meu paciente disse-me que estava frustrado com a lentidão do processo e irritado comigo, e que bastava ele pensar em mim para sentir-se incomodado e culpado. Então, pôs-se a descrever em detalhes os pensamentos que o atormentavam. Os principais deles (que até então não havia compartilhado comigo) tinham o efeito de convencê-lo de que ele era uma pessoa muito má por sentir raiva de mim.

Ele me deu muito o que pensar. Comecei a perguntar a outros pacientes que idéias lhes passavam pela cabeça quando se viam invadidos por sentimentos de insatisfação ou irritação e constatei que eles seguiam padrões bastante específicos e definidos. Esses padrões descrevem como as pessoas – por mais inteligentes e bem-sucedidas que sejam – interpretam erradamente certas situações com que se deparam, entendem mal os atos alheios e exageram a importância de determinados fatos.

Foram necessários muitos anos de pesquisa para fazer essas observações e identificar qual seria a terapia mais eficaz. Os dados que coletei, porém, levaram-me inapelavelmente à conclusão de que nosso modo de pensar é um grande responsável pelos nossos êxitos, pela nossa capacidade de aproveitar a vida e até pela nossa sobrevivência – e de que é possível corrigir padrões de pensamento deficientes e aprimorá-los.

Minhas investigações permitiram-me desenvolver técnicas que não só têm um êxito significativo no alívio da dor emocional, no aumento da eficácia e na prevenção de uma série de comportamentos contraproducentes como também produzem esses resultados com relativa rapidez e facilidade.

Décadas de novas pesquisas, tanto de minha parte como de outros, levaram à aplicação da terapia cognitiva em uma vasta gama de problemas emocionais. Naturalmente, é com grande satisfação que assisti ao que se convencionou chamar de “revolução cognitiva” ocorrer não só nos Estados Unidos mas também em outros países.

E é com igual satisfação que vejo o empenho com que outros se dedicam ao aprofundamento dessa revolução. Um de seus frutos é este livro, que explica como as distorções recorrentes do pensamento nos afetam e o que podemos fazer para evitá-las ou corrigi-las.

O Dr. Arthur Freeman, que já foi meu aluno e, mais tarde, meu colega no Center for Cognitive Therapy da Universidade da Pensilvânia, é atualmente um dos maiores professores de terapia cognitiva do mundo. Rose DeWolf é uma escritora com talento para traduzir as complexidades da terapia cognitiva num texto de fácil leitura e aplicação. A utilidade dessa dupla de autores já é conhecida dos leitores de um fruto anterior de sua colaboração, *Woulda, colda, shoulda: Overcoming regrets, mistakes, and missed opportunities*.

Para quem deseja se livrar dos padrões negativos de pensamento que tanta infelicidade promovem nas vidas de milhões de pessoas, este livro vai mostrar o caminho.

AARON T. BECK, M.D.

Diretor do Center for Cognitive Therapy
e Professor Universitário de Psiquiatria
da Universidade da Pensilvânia

INTRODUÇÃO

COMO SABEMOS QUAIS SÃO AS DEZ BOBAGENS MAIS COMUNS

Todo mundo erra. Faz parte da condição humana. Pode ser um pequeno engano (quando você se dá conta de que – ops! – vestiu o casaco do lado avesso) ou um grande equívoco (quando você se dá conta – glup! – de que aquela pessoa em quem você investiu todo o seu amor e a sua confiança não é digna deles). Ou um erro bobo, quando depois pensamos *como é que eu fui fazer isso?* – que, lamentavelmente, é o que acontece na maior parte dos casos.

Você talvez esteja se perguntando como seria possível, dadas as centenas – ou mesmo milhares – de bobagens comuns que nós, humanos, tendemos a cometer, fazer uma seleção das dez mais comuns de todas.

O segredo consiste em escolher uma categoria específica de bobagem. Esses são as dez mais comuns porque *nos levam a cometer incontáveis outras*. São equívocos que infligem toda a espécie de sofrimento emocional desnecessário, que estão ligados não às decisões específicas que tomamos, mas à *nossa própria maneira de tomar decisões*. Em suma: são bobagens que cometemos *no modo de encarar as circunstâncias das nossas vidas*.

Não estamos nos referindo, aqui, a sugestões na linha “Poliana”, tais como “Se você pensar positivamente, todos os seus problemas vão desaparecer” ou “Anime-se, não é tão ruim assim” (seja lá o que for). Estamos falando de maus hábitos mentais muito *específicos*, que ou nos criam problemas, ou pioram os que já temos, ou dificultam a tarefa de encontrar soluções, e nos induzem a *erros de interpretação* das experiências ou a *erros de julgamento dos outros e de nós mesmos*.

Esses erros de interpretação e julgamento provocam emoções dolorosas, que por sua vez nos levam a tomar determinadas iniciativas das quais mais tarde acabamos nos arrependendo – ou, o que pode ser pior ainda, impedem-nos de tomar medidas capazes de melhorar nossas vidas. As pessoas às vezes se justificam dizendo que “eu estava me sentindo tão mal (ou ansioso, culpado, furioso, estressado) que não consegui pensar direito”; na verdade, porém, como este livro vai deixar muito claro, é exatamente quando a gente *não* pensa direito que *cria e aprofunda* esses sentimentos de ansiedade, tristeza, culpa, raiva e estresse. Tendo aprendido a evitar as dez bobagens comuns de pensamento descritas neste livro, você se descobrirá capaz de reduzir a ansiedade, aliviar a tristeza e diminuir o estresse.

A porta de entrada para as suas emoções

A terapia cognitiva distingue-se das demais linhas terapêuticas na ênfase que dá ao papel do “jeito certo de pensar” no alívio do sofrimento emocional. Dentro da comunidade terapêutica, existe uma variedade de opiniões conflitantes acerca da melhor maneira de identificar as causas desse tipo de dor, e como mitigá-la. O debate gira em torno do que é *mais* importante: os sentimentos, os atos ou os pensamentos.

Certos terapeutas acreditam que somos inteiramente governados pelos nossos sentimentos – isto é, os sentimentos determinam nosso modo de agir e pensar. A seu ver, se simplesmente “entrarmos em contato com os nossos sentimentos”, “pararmos de reprimir nossas emoções” e “botarmos tudo para fora”, vamos nos ver mais capazes de lidar com as dificuldades com que a vida invariavelmente nos defronta. Para esses terapeutas, se procurarmos bem fundo dentro de nós, vamos encontrar um poço de emoções enterradas – e lotado até a borda pelos atos dos nossos pais ou cônjuges e pelas circunstâncias da vida. Se extirparmos esse volume de emoções sepultadas (como um dentista extirpa uma cárie), vamos atingir uma sensação de bem-estar.

Outros terapeutas consideram necessário não só escavar o tal poço de emoções enterradas como também aprender a agir de forma mais positiva. Em outras palavras, a descoberta das emoções reprimidas deve ser acompanhada de mudanças de comportamento.

Outros, ainda, entendem que só o comportamento tem a chave para mudar a sua vida para melhor – e, se você fizer esforços deliberados para agir de maneira

mais positiva, obterá mais resultados, mesmo que a sua inquietação interna permaneça.

Para a terapia cognitiva (a linha terapêutica seguida neste livro), embora todas essas teorias contenham uma parte da resposta, todas deixam também muitas interrogações.

Sem dúvida, a maneira como nos sentimos é importante. As emoções são aspectos centrais do nosso ser. No entanto, a experiência demonstra que é possível entrarmos em contato com os nossos sentimentos, compreender exatamente *por que* nos sentimos assim – e *continuar sentindo dor*. A gente pode entender exatamente *por que* se sente de determinada maneira e continuar se comportando com a mesma autodestrutividade. Sem dúvida, uma catarse – uma descarga emocional – pode nos ajudar a nos sentirmos melhor. Depois de um acesso de choro, temos uma sensação de alívio. Quando nos livramos de um grande fardo, logo nos sentimos melhor. Entretanto, se o problema que provocou o choro permanecer, não vamos demorar a ter outra crise. E, se voltarmos a carregar aquele fardo, voltaremos a sentir seu peso.

Tais constatações parecem reforçar o ponto de vista de que *fazer* alguma coisa para solucionar um dado problema constitui, de fato, um componente vital para melhorarmos as nossas vidas. No entanto, a experiência também já deixou claro que podemos perfeitamente aprender maneiras mais produtivas de nos comportarmos – e *continuar nos sentindo péssimos*.

O mais interessante, portanto, é encontrar uma fórmula de vida que nos permita tanto domar a agitação interna quanto agir de forma mais positiva e produtiva. É aí que entra a terapia cognitiva. O que diferencia essa linha das demais é o fato de *combinar* todas as peças de outro modo – capaz de proporcionar, a quem a utiliza, um alívio mais *rápido*, mais *fácil* e mais *duradouro*.

A terapia cognitiva não requer que você cavouque seu passado emocional como pré-requisito para tomar medidas para melhorar seu presente e futuro. Independentemente do que os outros lhe tiverem feito no passado, você não vai precisar puni-los nem perdoá-los para *poder seguir em frente*. Independentemente das circunstâncias passadas (e por mais que elas constituam motivos muito concretos de angústia ou incerteza), você vai descobrir que possui *dentro de si, agora mesmo*, a capacidade de melhorar a sua própria vida, se estiver disposto a assumir a responsabilidade por si próprio.

Assumir a responsabilidade por si próprio significa apropriar-se das suas próprias emoções. É sempre tentador colocar a culpa nos outros – ou em

circunstâncias infelizes – por sentimentos de raiva, culpa, depressão, ansiedade, vergonha ou insegurança. Você pode muito bem acreditar que não se sentiria desse jeito “se não fosse por ele (ou ela, ou eles, ou o que aconteceu)”. Mas pense bem na palavra *culpa*. Não passa de uma coincidência que, em inglês, *blame*, as duas últimas letras sejam *me* (“eu”) – mas, ainda assim, é uma coincidência digna de alguma reflexão. Por mais que outras pessoas ou situações desafortunadas tenham lhe causado dor, é *você* o único responsável por *determinar se a dor vai ou não continuar*. Se quiser que esses sentimentos desapareçam, é *você* quem terá de dizer “depende de *mim*”.

Aproprie-se das suas emoções

“Mas o que é que eu posso fazer?”, você deve estar querendo saber. Ora, pode mudar a sua maneira de *pensar* acerca do que acontece na sua vida.

Cognição significa pensamento. A abordagem cognitiva *parte* do uso da assombrosa capacidade de raciocínio do cérebro humano – o que é importante, já que nossos atos e emoções não são separados dos nossos pensamentos; pelo contrário, estão todos inter-relacionados. O pensamento é a *porta de entrada* para as nossas emoções – e estas são a porta de entrada para os nossos atos.

Você vai descobrir, à medida que for lendo este livro, o quanto mudar o seu jeito de pensar pode ajudá-lo a apropriar-se das suas emoções, em vez de se deixar governar por elas. Vai perceber, também, que as emoções que o incomodam *não* ficam armazenadas, sempre fugidias, nos mais íntimos recônditos do seu ser. Na verdade, elas são geradas na hora, à proporção que delas sentimos necessidade, e conforme nós *pensamos*.

Se parece difícil acreditar, considere os seguintes exemplos:

O motorista sem consideração

Uma tempestade de neve cobriu o solo com uma camada de 15 centímetros de neve. Como precisa comprar um remédio na farmácia, você pega o carro e, chegando lá, descobre que um único carro está ocupando as duas únicas vagas completamente limpas do estacionamento – o que significa que você terá de parar na neve mesmo e torcer para não atolar, além de precisar abrir caminho pela neve para chegar à porta da farmácia. Que emoção você acha que vai sentir? Desânimo? Algum, talvez. Raiva? Provavelmente bastante.

Pela cabeça pode lhe passar algo como: “Que ódio. Não acredito que

alguém ocupou as duas vagas. Quanta falta de consideração. Que topete. Espero que o pneu desse cara fure a caminho de casa.”

Ao entrar na farmácia, um sujeito passa correndo por você em direção ao tal carro, mas vai rápido demais para que você consiga lhe dizer qualquer coisa. Você chega a abrir a boca para fazer um comentário qualquer com a farmacêutica quando ela suspira: “Coitado. O bebê dele está à beira da morte. O médico receitou alguns medicamentos, mas dificilmente vão adiantar alguma coisa.”

O que acontece com aquela raiva toda? Mesmo que você continue meio irritado, será que ainda quer que o pneu do outro fure no meio do caminho? O mais provável é que agora o veja com outros olhos – cheio de compaixão ou pena, em vez de raiva. Na próxima vez que for à farmácia, você provavelmente vai se lembrar de perguntar pelo bebê.

A amiga perdida

Você precisa de ajuda e telefona para uma amiga. Como ela não está em casa, você deixa um recado na secretária eletrônica. “Estou com um problemão”, explica. “É importante, preciso da sua ajuda com urgência. Por favor, me ligue assim que chegar.”

Só que a sua amiga não liga – nem naquela noite, nem na seguinte, nem na outra. Você se convence de que está sendo ignorado; obviamente, ligar de volta para você não é uma prioridade para ela. Como você se sente? Decepcionado? Magoado? Ou talvez pense que “ela sempre pôde contar comigo. Tudo o que eu pedi foi um telefonema. Uma amiga de verdade teria ligado”.

Uma semana depois, sua amiga telefona. Estava fora da cidade, resolvendo um problema urgente de família. Não teve tempo de avisá-lo antes de viajar. Acabou de ouvir o seu recado e ligou imediatamente. Quer saber como pode ajudar; espera que não seja tarde demais; lamenta profundamente não ter recebido antes a sua mensagem.

E agora, como você está se sentindo?

Pais abusivos

Sua infância foi terrível, não há como negar. Sua mãe era alcoólatra; seu pai, rígido e insensível. Você cresceu com o coração cheio de inveja do amor e dos confortos materiais que lhe faltavam e dos quais as outras crianças pareciam desfrutar. Você acredita ter sido prejudicado por seus pais sob inúmeros

aspectos; não admira que, sempre que pensa neles, fique com raiva e se sinta infeliz. Na sua opinião, “tudo na minha vida é mais difícil por causa deles. Parece que eu carrego um vazio dentro de mim”.

É justamente nisso que você está pensando quando, de repente, a porta se abre e chegam Michael Jackson e Madonna. Como parte de um especial de fim de ano, uma emissora de televisão escolheu uma pessoa ao acaso – você – para entreter. Estão vestidos, bem, como só Michael Jackson e Madonna se vestiriam; trouxeram uma orquestra para acompanhá-los e mais outras celebridades que querem lhe apresentar. Estão determinados a lhe proporcionar diversão.

Como você se sente? Surpreso? Espantado? Desconfiado? Atônito? E o mais importante: numa situação tão surreal, será que você ainda estaria pensando na sua *raiva e infelicidade*? Você consegue se imaginar sendo apresentado a Michael Jackson e Madonna e dizendo alguma coisa do gênero “Muito prazer, vou lhes contar sobre os péssimos pais que eu tive”? Ora, o mais provável é que, pelo menos temporariamente, você esqueça os seus infortúnios; afinal, vai estar muito ocupado pensando “nossa, Michael e Madonna juntos!”, ou “por que não mandaram o Sinatra em vez desses dois?”, ou “ih, não tenho espaço aqui dentro para a orquestra toda”, ou ainda “eu só posso estar sonhando. E que sonho mais esquisito”.

O que determina os seus atos

As situações podem ser as mais variadas possíveis, mas a questão é a mesma: cada pensamento produz uma emoção diferente. Não importa se aquilo que você tem diante de si é algo que afeta o seu trabalho, suas relações pessoais, sua sensação de segurança, seu amor-próprio ou sua aparência: é o que você *pensa* acerca daquela situação que determina, em grande parte, se você vai sentir algo a respeito e o que você fará. E não faz diferença se o acontecimento ou conversa que deflagra as suas idéias de raiva, vergonha, desilusão ou tristeza passou-se um minuto ou uma vida inteira atrás – são os seus pensamentos imediatos que determinam como você se sente, e os seus sentimentos, por sua vez, vão moldar o seu comportamento.

Quem acredita que uma certa situação não tem mais saída se comporta de uma maneira muito diversa de quando ainda tem esperança. Quem está convencido de que foi ferido de propósito pelo outro reage de forma diferente de quem acha que o que houve não passou de um acidente.

Se você é daqueles que acreditam que os outros são integralmente responsáveis pela sua vida – e, portanto, não há nada que se possa fazer para remediar sua própria situação –, que motivação poderá ter para se esforçar? Mas se, pelo contrário, é dos que acreditam na possibilidade de seguir adiante a despeito dos demais e de tudo o que já aconteceu, você será capaz de avançar e começar a refletir acerca de *que tipo de tentativa* fazer.

Os mais inteligentes também são humanos

Errar é humano.

Se todos nós possuíssemos, a cada momento das nossas vidas, todas as informações e conhecimento necessários para formar juízos absolutamente corretos 100% das vezes...

Se todos fôssemos capazes de ser sempre tranquilos, de cabeça fresca, racionais e permanecer no domínio de todas as informações e conhecimentos à nossa disposição...

Se nunca fizéssemos nada de que pudéssemos nos arrepender, nem estragássemos algo que achávamos que seria fácil, nem nos víssemos envolvidos em relações infrutíferas...

Se nunca ninguém se sentisse sobrecarregado, extenuado, acabrunhado...

Se a gente nunca se sentisse uma pilha de nervos ou um monte de estrume...

Se ninguém nunca acabasse dizendo “Como foi que isso aconteceu?”, ou “Por que eu fui fazer isso? O que foi que me passou pela cabeça?!”...

Se ninguém jamais cometesse erros comuns de pensamento...

Então...

Bom, então não haveria necessidade de este livro existir.

No entanto, a menos que você seja muito diferente de todas as outras pessoas, provavelmente vai ter de reconhecer que, às vezes, pensa de um modo que acaba por prejudicá-lo. Pode ser que você tenha acreditado que alguma coisa era verdade, para depois descobrir que não. Ou talvez tenha tomado determinada decisão ou feito uma escolha num momento de pressa, raiva ou tristeza, e mais tarde teve de admitir que se havia equivocado. Por mais inteligente que seja – e mesmo que os outros o considerem um gênio –, você provavelmente já cometeu

mais de uma das bobagens comuns descritas neste livro. E provavelmente cometeu várias delas ao mesmo tempo, pois costumam ocorrer juntas.

Evidentemente, nenhuma lista de erros comuns de raciocínio vai ter a precisão da identificação de tipos sanguíneos num microscópio ou da enumeração das dez maiores cidades dos Estados Unidos, mas esta que apresentamos aqui conta com o respaldo de milhares de anos de observação humana. Esses dez padrões mentais são os que parecem nos acarretar maiores problemas. Nenhum deles tem nada de complicado – mas, contudo, são fonte de infindáveis dificuldades, sofrimento e desconforto para nós.

O que todos os equívocos descritos ao longo deste livro têm em comum é o seguinte:

1. Ocorrem nos nossos processos mentais.
2. São fontes de imensas dificuldades.
3. Fazem com que nos sintamos péssimos.
4. São relativamente fáceis de evitar.
5. São reações que *evitaríamos* se parássemos para pensar a seu respeito *de maneira clara e razoável*.

O papel da terapia cognitiva

A terapia cognitiva é uma poderosa modalidade de psicoterapia, desenvolvida especificamente para confrontar e combater esses equívocos mentais e é baseada numa série de conceitos clínicos que compartilham a premissa de que, embora a maioria de nós possua senso comum de sobra para lidar com as crises e desafios da vida, com frequência ele nos abandona justamente quando mais precisamos dele. Nossa capacidade de julgamento de repente se vê soterrada por uma avalanche de emoções. Seja amor, excitação, raiva, tristeza, medo, o que for, a emoção assume o controle, o cérebro entra em recesso e começamos a racionalizar, em vez de analisar a situação com lógica. O processo ocorre com tamanha frequência e com tanta gente que expressões como “cego de amor”, “louco de alegria”, “paralisado pelo medo”, “perder a cabeça” tornaram-se clichês no nosso idioma.

Para evitar cometer esses erros mentais comuns, precisamos de um *kit* de ferramentas que nos ajudem a conter a inundação emocional e retomar o senso

comum. É o que a terapia cognitiva nos proporciona. As 25 técnicas descritas neste livro fundamentam-se, em grande parte, no modelo terapêutico criado pelo Dr. Aaron T. Beck, psiquiatra da Universidade da Pensilvânia, reconhecido como um dos mais renomados teóricos da psiquiatria no mundo hoje.

Será que, munido dessas técnicas capazes de incrementar sua capacidade de tomar decisões, você conseguirá evitar *todos* os equívocos no futuro? Lamentavelmente, não. Afinal, é muito possível que mesmo a mais ponderada das decisões seja errônea. Muitas das atitudes que tomamos parecem perfeitamente acertadas no momento. Considerando-se as informações de que você dispunha no momento da resolução, é provável que você fizesse o mesmo de novo. Não se pode dizer, nesse caso, que seu raciocínio não estava claro.

Às vezes cometemos tolices plenamente conscientes das tolices que são, mas ainda assim optamos, de maneira mais ou menos deliberada, por cometê-las. Não raro, trata-se de uma opção pelo prazer imediato, em detrimento de um objetivo qualquer mais a longo prazo – por exemplo, ficar vendo televisão em vez de preparar o imposto de renda, apesar de o prazo para entrega da declaração estar quase no fim; ou sair para jogar golfe em vez de cortar a grama, por mais que você saiba que adiar só vai piorar o trabalho depois.

Não faz muito tempo, um pesquisador indagou a um grupo de pacientes que haviam sido diagnosticados com câncer de pele e submetidos a tratamento se evitariam tomar sol dali por diante. Muitos retrucaram: “Quê?! E perder o bronzado?” E um bom protetor solar, pelo menos, usariam? Não, para não prejudicar o bronzado, insistiram. Você talvez acredite que eles estão se recusando a encarar a dura realidade. É possível que sim, no caso de alguns, ao menos. Mas é igualmente possível que estejam apenas escolhendo *uma entre duas alternativas desagradáveis*. Infelizmente, com frequência é isso o que acontece. Nesse caso, a escolha foi entre aumentar o risco para a saúde ou perder o dourado da pele. Após refletirem a respeito, os amantes do bronzado optaram pela alternativa que lhes pareceu *menos* desagradável – por mais que, para quem estava de fora, parecesse um erro.

Você não tem nada de fora do normal se vez por outra decide serena, calma e *conscientemente* fazer algo que sabe muito bem que seria bem melhor não fazer, tal como comer uma segunda fatia de bolo de chocolate ou continuar fumando dois maços de cigarros por dia. Você prefere desfrutar do bolo, ainda que ele vá lhe acrescentar alguns quilos a mais; resolve evitar a ansiedade provocada pela abstinência da nicotina, apesar do estado em que seus pulmões se encontram.

Assim, as informações contidas neste livro não vão impedi-lo de incorrer nos assim chamados erros honestos – do tipo que acontecem porque não dá para prever o futuro ou porque você resolve fazer determinada coisa apesar de tudo. Provavelmente também não vai prevenir os erros “desonestos”, caso você esteja propenso a cometê-los. Os capítulos a seguir não discutem traços negativos de caráter como desonestidade, cobiça ou imoralidade porque, em primeiro lugar, não há consenso quanto à definição desses termos. Em segundo lugar, dificilmente um assaltante profissional vai alegar que “não estava pensando com clareza, meritíssimo” e o juiz aceitará.

O que essas técnicas *podem* fazer é combater os erros de avaliação e demais enganos cometidos só porque a pessoa não pensou direito na hora. É uma contribuição muito significativa. O aprendizado dessas técnicas pode ajudar a evitar ou, no mínimo, lidar melhor com equívocos que podem ter *conseqüências profundas para a sua vida*.

Como mobilizar sua capacidade de raciocínio

Vou repetir: este livro concentra-se muito especificamente nos tipos de equívocos cometidos pelas pessoas quando não conseguem tirar pleno proveito de seu potencial. São enganos do tipo que nos obscurece a visão e distorce a capacidade decisória, quando mesmo os mais inteligentes ignoram seu próprio senso comum e, quase *racionalmente*, se metem em controvérsias, sofrem decepções, têm medo, ansiedade, depressão e uma vida inteira de problemas. E são “bobagens” não porque assim foram rotuladas – com uma denominação tão obviamente não-científica – por cientistas, mas porque *é assim que a maioria das pessoas as descreve para si mesmas quando acontecem*.

Não conseguimos apontar, nesses casos, exatamente o que foi que fizemos de errado – mas sabemos que o que era para ter dado certo não deu. Este livro vai ajudá-lo a tomar consciência dos seus próprios padrões de pensamento, a diagnosticar seus próprios erros comuns (se e quando ocorrerem) e a *fazer alguma coisa a respeito*.

Ao modificarmos nossos padrões mentais, mudamos o jeito como nos sentimos com relação a nós mesmos, aos outros e ao mundo, o que por sua vez nos permite lidar com os nossos problemas e dificuldades de maneira mais produtiva e tomar as medidas necessárias para melhorar nossas condições de vida. Tendo aprendido a lidar com esses erros comuns de pensamento, você vai

constatar que o que costumava dar errado vai passar a funcionar bem.

Teste: que bobagens você costuma fazer?

Por mais inteligente que você seja, já deve ter cometido alguma vez na vida a maioria dos erros descritos neste livro. Provavelmente, porém, vai descobrir também que alguns lhe causam mais problemas que outros. O teste a seguir vai ajudá-lo a se concentrar nos capítulos de maior interesse no seu caso.

Classifique a sua reação às 50 afirmações a seguir numa escala de 0 a 4, em que 0 representa a menor pertinência à sua vida e 4, a maior. Marque com um X um dos quadradinhos depois de cada frase. No final do teste, você vai encontrar novas instruções, referentes ao resultado.

Considere o seguinte significado para cada um dos valores:

0: Essa afirmação não se aplica em nenhum momento da minha vida.

1: Houve algumas raras ocasiões em que me senti assim.

2: Às vezes eu me sinto assim.

3: Com freqüência eu me sinto assim.

4: Essa afirmação se aplica a mim na maior parte das vezes.

1. Minha reação é exagerada mesmo diante dos menores problemas.

0 1 2 3 4
□ □ □ □ □

2. Os outros me recriminam por transformar ratos em rinocerontes.

□ □ □ □ □

3. Agito-me com muita facilidade.

□ □ □ □ □

4. Nem adianta tentar, porque sei que nada vai adiantar.

□ □ □ □ □

5. Sei de antemão que as coisas vão dar errado.

□ □ □ □ □

6. Eu sei o que os outros estão pensando.

□ □ □ □ □

7. Quem está próximo de nós deve saber aquilo que queremos.

□ □ □ □ □

8. Dá para saber o que os outros estão pensando pela linguagem corporal.

□ □ □ □ □

□ □ □ □ □

9. Quando as pessoas passam muito tempo juntas, seus pensamentos entram em sintonia. ☐☐☐☐☐
10. Fiquei chateado com o que achei que uma determinada pessoa estava pensando – mas depois descobri que me enganei. ☐☐☐☐☐
11. É minha responsabilidade garantir a felicidade daqueles que amo. ☐☐☐☐☐
12. Quando alguma coisa dá errado, sempre acho que foi por minha culpa. ☐☐☐☐☐
13. Acho que sou mais criticado que os outros. ☐☐☐☐☐
14. Dá para saber quando os outros estão nos atacando; eles não precisam ser específicos nem mencionar o nosso nome. ☐☐☐☐☐
15. Sinto que fui responsabilizado injustamente por coisas que estavam além do meu controle. ☐☐☐☐☐
16. Acabo me metendo em apuros por excesso de autoconfiança. ☐☐☐☐☐
17. Minha autoconfiança parece afastar as pessoas. ☐☐☐☐☐
18. Acho que, quando se é bem-sucedido em determinada área, pode-se lograr êxito idêntico em qualquer outra. ☐☐☐☐☐
19. Outras pessoas são responsáveis pelos meus fracassos. ☐☐☐☐☐
20. Uma vez atingido o sucesso, a pessoa pode relaxar porque o embalo vai mantê-la naquele patamar. ☐☐☐☐☐
21. As pessoas têm um dom para me cutucar justamente nas áreas em que sou mais sensível a críticas. ☐☐☐☐☐
22. Tenho um sexto sentido para críticas. Sempre sei quando as pessoas na verdade estão falando de mim. ☐☐☐☐☐
23. Comentários negativos de terceiros podem me magoar muito, chegam a me deixar deprimido. ☐☐☐☐☐
24. Eu ouço os comentários negativos e repudio os elogios. ☐☐☐☐☐
25. Para mim, todos os comentários têm o mesmo valor. ☐☐☐☐☐
26. Fico incomodado quando deixo alguma coisa por terminar. ☐☐☐☐☐
27. Ser considerado “mediano” e “mais um na multidão” é um insulto. ☐☐☐☐☐
28. Prefiro não entregar o trabalho a entregar algo que fique abaixo do padrão que estabeleci para mim mesmo. ☐☐☐☐☐
29. É importante para mim que os outros me vejam como ☐☐☐☐☐

- alguém que nunca se desvia de padrões impecáveis. □□□□□
30. Basta um pequeno engano para arruinar o meu dia – ou mesmo a minha vida inteira. □□□□□
31. Comparado aos outros, sou um fracasso. □□□□□
32. Sou extremamente competitivo. □□□□□
33. Tomar conhecimento do sucesso alheio me incomoda. □□□□□
34. Não estar onde eu devia estar agora acaba comigo. □□□□□
35. Acho que, para ser bem-sucedido, é preciso comparar-se aos outros. □□□□□
36. O mundo é um lugar muito perigoso. □□□□□
37. É preciso ter cuidado com o que se diz e o que se faz, para não arranjar problemas. □□□□□
38. Não gosto de correr riscos. □□□□□
39. Já perdi algumas oportunidades por não querer correr determinados riscos. □□□□□
40. Evito fazer coisas se acho que poderei ser magoado ou rejeitado. □□□□□
41. Sinto-me culpado por algo que deveria ter feito no passado. □□□□□
42. Acredito na importância de se viver de acordo com as regras. □□□□□
43. Quando olho para trás, vejo mais fracassos que êxitos. □□□□□
44. Sofro pressão para fazer o que é certo. □□□□□
45. Sinto-me esmagado por tudo o que preciso fazer. □□□□□
46. As opiniões dos outros não me interessam. □□□□□
47. As pessoas reclamam que eu não lhes dou ouvidos. □□□□□
48. Fico na defensiva quando os outros me pedem para fazer alguma coisa (ou mandam). □□□□□
49. Para mim, ou as coisas são feitas do meu jeito, ou não serão feitas de jeito nenhum. □□□□□
50. Tenho uma tendência à procrastinação. Adio até mesmo coisas importantes. □□□□□

Como avaliar suas respostas

Observe o padrão dos Xs que você marcou. Se você tiver marcado apenas os quadradinhos com os números 0 ou 1, é porque não tem maiores problemas

com esses erros – e não deve ter grandes dificuldades para lidar com desafios na sua vida.

Entretanto, a maioria dos leitores deve ter assinalado os quadrados de número 2 ou mais em pelo menos algumas das questões. Quando isso acontece, a tendência é que haja um grupo de Xs nos números mais altos. Esses grupos indicam erros mentais específicos que são mais problemáticos para aquela pessoa.

Se você encontrar um grupo de Xs entre os valores 2 e 4:

- Nas questões 1-5: foque sua atenção no Capítulo 2.
- Nas questões 6-10: foque sua atenção no Capítulo 3.
- Nas questões 11-15: foque sua atenção no Capítulo 4.
- Nas questões 16-20: foque sua atenção no Capítulo 5.
- Nas questões 21-25: foque sua atenção no Capítulo 6.
- Nas questões 26-30: foque sua atenção no Capítulo 7.
- Nas questões 31-35: foque sua atenção no Capítulo 8.
- Nas questões 36-40: foque sua atenção no Capítulo 9.
- Nas questões 41-45: foque sua atenção no Capítulo 10.
- Nas questões 46-50: foque sua atenção no Capítulo 11.

DEU BRANCO

Uma seqüência do popular filme *Indiana Jones e a Última Cruzada* ilustra a tendência humana a, em determinadas situações, “dar branco” – e ignorarmos aquilo que estamos carecas de saber.

O intrépido explorador Indy e a bela-mas-má Elsa Schneider finalmente encontraram o Santo Graal – um objeto, semelhante a uma taça, que eles enfrentaram toda a sorte de dificuldades para encontrar. Entretanto, mal o Graal cai nas mãos de Elsa, um terremoto fende o chão aos seus pés – e, de repente, ela se vê perigosamente pendurada sobre um abismo. Tudo o que a retém é Indiana Jones, que lhe agarra um dos braços em desespero.

O Graal escapou-lhe da mão e foi parar numa protuberância pouco além do seu alcance. Elsa estende o braço livre na tentativa de recuperá-lo. Indy avisa que não vai conseguir continuar segurando-a muito tempo: “Não vai dar”, ele grita, “dê-me a sua outra mão!”. Elsa o ignora; está obcecada pelo Graal: “Eu vou alcançar”, insiste. Ao esticar-se mais uma vez, porém, ela escorrega por entre os dedos do herói e mergulha em direção à morte.

Indiana Jones agora tem consciência – como não teria? – do quanto é perigoso tentar alcançar o Graal. Não obstante, quando, poucos segundos depois, é a sua vez de ver-se balançando sobre o abismo, ele *esquece tudo o que sabe* e também tenta agarrá-lo. Agora é seu pai quem lhe segura desesperadamente um braço, enquanto Indy estende o outro: “Não vai dar”, grita o velho, “dê-me a sua outra mão!”

“Eu vou alcançar”, retruca Indy; a única coisa em que consegue pensar é o quanto deseja o Graal, por mais que *alguns minutos antes* ele estivesse suplicando à tola Elsa o mesmo que agora seu pai lhe pede. Felizmente para Indiana Jones – e para seus fãs dentro do cinema –, ele cai em si antes de também acabar caindo nas profundezas.

É o que cada um de nós gostaria de ter feito – voltar a si antes de aprontar algo desastroso, catastrófico, deprimente ou, simplesmente, idiota. Lamentavelmente, na maioria das vezes acabamos caindo, pelo contrário, em algum buraco que cavamos com as nossas próprias mãos.

Quando a nossa inteligência nos deixa na mão

Quem nunca passou por isso? Depois do fato consumado – depois de ter dito ou feito algo de que se arrependeu, ou de deixar de tomar aquela atitude que agora lhe parece a mais óbvia ou sensata –, você se lamuria: “Como é que eu pude ser tão burro?”; ou bate com a mão na testa, frustrado, e resmunga: “Seria muito mais fácil assim, não seria?”; ou talvez alguém próximo comente: “Não entendo. Você não sabia o que estava fazendo?”.

Volta e meia ouvimos casos de pessoas famosas (que, dada a sua posição na vida, devem ser muito espertas) capazes de cometer as mais rematadas besteiras, que acabam por arruinar-lhes um relacionamento importante, afundar um negócio, custar-lhes uma fortuna, pôr a perder a oportunidade de um alto cargo no governo, jogar por terra o trabalho de uma vida inteira ou simplesmente constranger a celebridade em questão na capa das revistas e nos noticiários da televisão. Aí, você se pergunta: “Mas o que foi que lhe passou pela cabeça? Aonde foi parar toda aquela tão decantada inteligência?”.

Difícilmente se encontrará uma explicação física para o ocorrido. O sujeito não foi fulminado por um raio ou alguma emissão de rádio de Marte. Os psicólogos sabem que há motivos muito específicos pelos quais indivíduos inteligentes tomam atitudes que não tomariam *se fizessem melhor uso da sua capacidade de raciocínio*.

Se você verificar por que a sua inteligência o deixou na mão quando você mais precisou dela, provavelmente dirá algo como “não parei para pensar”, ou “àquela altura eu já estava tão desanimado que meu cérebro tinha virado paçoca”, ou “fiquei tão nervoso, tão agitado, que me deu branco”. Quando dizemos, depois que já não tem mais volta, “eu sabia disso, mas...”, geralmente

é porque a gente sabia *mesmo*. O que aconteceu foi que baseamos os nossos atos no *pensamento emocional*, não no *raciocínio lógico* – e nos metemos em apuros.

O poder da mente

Nossa maneira de ver determinada situação pode facilitar a tarefa de lidar com ela ou tornar praticamente impossível enfrentá-la; pode nos tranquilizar ou nos encher de ansiedade. Basta considerar a experiência de um outro ponto de vista para modificar até mesmo a nossa sensação de dor. Os psicólogos já constataram, por exemplo, que soldados feridos em batalha relatam sentir menos dor do que civis que, na avaliação objetiva dos médicos, sofreram ferimentos idênticos.

Por que é assim? Em teoria, poderíamos presumir que feridas análogas causariam igual sofrimento. A diferença está na forma como os dois grupos *vêm* o ferimento. Para o soldado, a ferida pode querer dizer: “Estou saindo do campo de batalha com vida. Oba!”; do seu ponto de vista, a ferida é um alívio. Não que ele esteja achando ótimo, claro, mas, sem dúvida, não é uma perspectiva das piores, em se tratando de um campo de batalha. Assim, a sensação de alívio mitiga a dor. Já do ponto de vista do civil, ser ferido aumenta a *probabilidade* de morte, em vez de representar uma *escapatória* para ela; sua expectativa era de continuidade da saúde, não de uma hospitalização imprevista. Daí ele sentir ansiedade em vez de alívio – e a ansiedade aumenta a dor.

A velha história do sujeito que quer pedir o cortador de grama do vizinho emprestado ilustra bem os efeitos do nosso modo de pensar sobre o nosso humor. Bert sai de casa confiante de que seu bom amigo e vizinho, Ed, terá toda a satisfação em emprestar-lhe seu cortador de grama. Lá vai ele, pensando: “Ê, Ed, meu amigão, que cara legal.” Só que, de repente, é assaltado pela dúvida: “E se ele disser que não?”

Começa, então, um acalorado debate interior: “Ele não vai recusar. É um bom amigo. Além do mais, eu já lhe fiz um monte de favores.” Mas a dúvida persiste: “É, mas e se ele não estiver nem aí para os meus favores? E se ele for do tipo egoísta, que de bom grado aceita mas nunca dá nada em troca?” Aí, Bert é invadido por uma torrente de imagens mentais em que o vizinho lhe recusa o pedido. Imagina Ed alegando que nem mesmo possui cortador de grama. (“Sei, e ele acha que eu acredito nisso?”) Imagina-o dizendo que vai precisar do cortador. (“Que loroteiro, a grama está recém-aparada.”) Imagina-o

respondendo, pura e simplesmente, que não. (“Cretino!”)

Ao chegar à porta do vizinho, está de tal modo convencido de que o empréstimo lhe será negado que sequer se dá ao trabalho de perguntar – e, mais, está furioso por ter perdido seu tempo e ido até ali à toa. Assim, quando Ed, que está cuidando do jardim, o cumprimenta (“Bom dia, Bert!”), este, sem a menor disposição para um bate-papo amigável, retruca com um resmungo ininteligível e segue em frente, fingindo que estava se dirigindo a algum outro lugar.

Será que Ed teria emprestado o cortador de grama? Quem sabe? Certamente Bert não sabe, pois sequer lhe deu a oportunidade de responder que sim ou que não. Assim, Ed sofreu uma transformação radical – convertendo-se, de vizinho generoso que era, num poço de egoísmo – exclusivamente na imaginação de Bert.

Não resta dúvida de que o que se passa na sua cabeça afeta o seu estado de espírito, que por sua vez afeta os seus atos. Depois do divórcio, Jerry chegou à conclusão de que não havia nascido para o casamento – e passou a esquivar-se de todos os relacionamentos que pudessem ficar sérios. Embora ansiasse pela felicidade conjugal, como acreditava que era impossível, negava-se toda e qualquer oportunidade de alcançá-la. Já o ponto de vista de Linda era outro: depois da separação, pensou “aprendi a lição. Não vou cometer o mesmo erro de novo. Na próxima vez, vou escolher melhor”. Assim, manteve-se aberta para a possibilidade de uma relação nova e melhor. Nos dois casos, não foi o acontecimento em si (o divórcio) que foi determinativo, mas o modo como cada envolvido o encarou.

Além dos limites do estresse

Mas será que cada um de nós sempre vê os mesmos eventos da mesma maneira? Não – e isso é fundamental sublinhar. O modo como vemos e o que pensamos sobre determinada coisa, isto é, nosso estado de espírito a respeito, pode mudar, quase que literalmente, num piscar de olhos – o que é corroborado por inúmeras expressões populares, tais como “perder o controle”, “perder a cabeça”, “descabelar-se”; “petrificar-se”, ou, pelo contrário, “precipitar-se”; ou, então, “não parei para pensar no que estava fazendo”. Todas constituem um reconhecimento, em retrospecto, de que aquilo que fizemos ou dissemos de fato não fez o menor sentido, como quando Indiana Jones, em sua frustração por não conseguir alcançar o Graal, esquece-se do abismo aos seus pés. O que

geralmente acontece, em situações do gênero, é que, sem se dar conta, você cruzou o seu limiar de estresse.

Todo mundo possui um limiar de estresse. Enquanto permanecemos abaixo dele, funcionamos mais ou menos bem; acima, começamos a entrar em curto-circuito. A ciência não explica de onde vem o limiar de cada um. É possível que a capacidade de lidar com o estresse seja uma herança genética, mas é igualmente viável que nossos limiares individuais sejam fruto de experiências infantis precoces; ou, ainda, a explicação pode estar numa combinação qualquer de hereditariedade e ambiente.

Hoje, tudo o que se sabe é que a capacidade de absorver situações estressantes sem maiores danos varia muito de pessoa para pessoa. Não é uma questão tudo ou nada, em que ou se possui ou não se possui essa capacidade; se esta pudesse ser mensurada, numa escala de 1 a 100, por, digamos, um “estressômetro”, encontraríamos pessoas das mais variadas origens em diversos pontos da escala. Quem tem um limiar de estresse reduzido tende a ser mais ansioso; pode chegar a sentir-se quase que constantemente oprimido por uma sensação de que alguma coisa ruim está prestes a acontecer. Quem tem limiares de estresse mais elevados são aqueles indivíduos inabaláveis, capazes de encarar qualquer calamidade sem perder a calma.

Na verdade, vem-se usando até a palavra *transcendente* para descrever aquelas pessoas que, na infância, foram submetidas a níveis de estresse muito além do que poderia ser considerado usual – e, ainda assim, lograram transcender os mais extremos abusos, negligências ou aflições; conseguiram, de algum modo, superar o estresse e tornar-se adultos bem-sucedidos e perfeitamente estáveis e saudáveis emocionalmente. No extremo oposto situam-se aqueles que desfrutaram de todas as vantagens possíveis e imagináveis na vida e, no dia-a-dia, enfrentam muito menos estresse que a média – e, não obstante, são presas fáceis da ansiedade, da raiva e da depressão.

A maioria de nós encontra-se mais ou menos no meio da escala, e ninguém precisa valorar onde exatamente recai o seu próprio limiar nesse medidor imaginário para saber se o estresse a que está submetido num dado momento está ultrapassando os seus limites pessoais. A gente sabe porque dá para sentir: quando cruzamos nosso limiar de estresse, nossos nervos e músculos parecem erguer-se em protesto. Nosso sistema nervoso inteiro entra num destes três modos automáticos de que, diz a teoria, a natureza nos munuiu como mecanismos de proteção: luta, fuga ou paralisia. Não é difícil entender como esses três devem ter protegido a humanidade nos tempos pré-históricos.

Suponhamos, por exemplo, que um homem das cavernas se visse ameaçado por um tigre-dentes-de-sabre. Como ele poderia se salvar? Ele escaparia com vida se, impelido por uma descarga automática de adrenalina, investisse contra o tigre antes que este pudesse atacá-lo, ou gritasse, urrasse e esperneasse de forma tão convincente que afugentasse o bicho. Ou, talvez, se fugisse. Ou ainda se ficasse tão aterrorizado que não conseguisse mover um músculo – e, permanecendo imóvel, talvez se safasse passando despercebido pelo tigre. Uma vez transposto o limiar do estresse, a reação do sistema é nos proteger como se estivéssemos diante de um tigre-dentes-de-sabre, o que significa que, de uma maneira ou de outra, nosso cérebro já não se encontra mais sob o nosso controle *voluntário*.

O problema, porém, é que hoje dificilmente os perigos que enfrentamos são tigres-dentes-de-sabre; e é mais fácil que essas reações involuntárias criadas pela natureza para nos proteger acabem nos atrapalhando. Se você receia cometer alguma tolice ao fazer um pronunciamento público, ficar paralisado não será lá muito útil. Se, por medo da rejeição, você foge das oportunidades de conviver com outras pessoas, o resultado desagradável poderá ser a solidão. Se a ameaça com que você se depara é um chefe antipático, gritar, espernear e partir para a briga, em vez de afugentá-lo, provavelmente só vai convencê-lo a despedir você.

Ampliando os limites

Evidentemente, se você conseguir reduzir a frequência com que ultrapassa o seu limiar de estresse, vai aumentar seu grau de controle sobre os acontecimentos da sua vida – o que, felizmente, não é difícil de conseguir.

Os limites de cada um não constituem uma característica imutável, como a cor dos olhos. Várias das condições e situações com que nos deparamos contribuem para *rebaixar* o nosso limiar de estresse habitual – isto é, puxam para baixo aquele ponto a partir do qual nossas respostas automáticas ao estresse (luta, fuga, paralisia) são ativadas.

Funciona mais ou menos assim: digamos que o seu limiar normal de estresse possa ser classificado em 50. As suas atribuições profissionais, embora difíceis e complicadas, não são nada com que você não seja capaz de lidar, pois, no dia-a-dia, apresentam um nível de estresse de cerca de 30 – bem abaixo do seu limiar. Há momentos em que o estresse do trabalho chega a 40 ou 45, mas dá para você permanecer relativamente tranquilo e relaxado, sem perder o

equilíbrio. Como continua abaixo do seu limiar de estresse, você consegue manter a calma.

Entretanto, imagine que aconteça algo que *reduza* seu limiar habitual de estresse para 35. Pode ser uma dor de cabeça lancinante, uma noite mal-dormida ou um falecimento recente na família. Nessas circunstâncias, aquelas dificuldades de um grau de estresse entre 40 e 45, com as quais você costumava lidar bem, parecem esmagadoras. Você comete erros, perde a paciência, seu cérebro vira paçoca e todo mundo percebe que você não se encontra no seu estado normal.

Por exemplo, Amy vai todos os dias para o trabalho pelo mesmo caminho. O trânsito é sempre intenso, mas normalmente ela não se incomoda. Faz parte da rotina. Acontece que ontem à noite ela ficou acordada até tarde terminando um relatório, acabou saindo tarde de casa e não teve tempo de tomar café da manhã. Agora, ela está cansada, atrasada e morrendo de fome; seu limiar de estresse despencou uns 20 pontos. Resultado: hoje, qualquer ratinho está parecendo um rinoceronte. Ela xinga o poder público; é cortada por outro carro a toda velocidade e mal consegue conter seu ímpeto de sair ao seu encalço e empurrá-lo para o acostamento. (“Se esse cara quer briga, é briga que ele vai ter!”) Em outras palavras, aborrecimentos comuns, que ela em geral tiraria de letra, hoje estão sendo interpretados como insultos pessoais.

Fatores de vulnerabilidade

Os fatores que acarretam uma diminuição do nosso limiar de estresse são denominados fatores de vulnerabilidade. São situações que nos deixam mais vulneráveis ao estresse, reduzindo nosso limiar – de modo que situações com as quais já lidamos muito bem de repente nos sobrepujam. Um dos principais objetivos dos Alcoólicos Anônimos é conscientizar seus membros dos perigos da sigla HALT (“PARE”), que em inglês significa Fome (*Hungry*), Irritação (*Angry*), Solidão (*Lonely*) e Cansaço (*Tired*). Segundo eles, é nessas condições que a pessoa tem maiores chances de perder o controle e voltar a beber. Não obstante, esses quatro não são os únicos fatores de vulnerabilidade; há outros – como dor, doença, falta de sono, abuso de drogas, uma grande perda e qualquer mudança mais significativa, mesmo que para melhor.

Às vezes reconhecemos aquilo que nos deixa num estado particularmente vulnerável. Tem gente que diz “melhor eu não falar com ninguém enquanto não

tiver tomado a minha primeira xícara de café”, ou “se não dormir oito horas à noite, no dia seguinte eu não sou ninguém”. Há ocasiões em que só identificamos um fator de vulnerabilidade depois de entornado o caldo, como quando a pessoa diz: “Olha, me desculpe, eu não falei por mal. Estou chateado hoje porque briguei com a minha noiva ontem à noite”, ou “naquele dia eu não estava com a menor paciência. Estava passando muito mal”. Outros não têm consciência desse tipo de efeito. Uma vítima de depressão pode dizer ao seu terapeuta: “Foi uma semana de altos e baixos. Em quatro ocasiões tive a sensação de que a única saída era eu me matar. Mas depois me senti melhor” – ou seja, um fator de vulnerabilidade veio e se foi, e ficou mais fácil lidar com o estresse.

Lista de fatores de vulnerabilidade

Você provavelmente vai perceber que alguns desses fatores afetam-no mais profundamente que a outras pessoas, assim como estas são mais afetadas por determinados fatores que já não o abalam tanto. Eis um teste rápido para que você fique atento àqueles que mais o influenciam. Atribua uma nota a cada um deles numa escala de 1 a 5, em que 1 representa “não me afeta em nada” e 5, “me incomoda profundamente”, com 2, 3 e 4 representando posições intermediárias.

Classifique-os separadamente, da maneira como eles afetam os seus *sentimentos* (você percebe uma mudança emocional?), seus *pensamentos* (pensamentos acerca desse fator tendem a ocupar a sua mente?) e o seu *comportamento* (você age de maneira diferente na presença desse fator?). Quanto maior a nota de determinado fator, maior a importância dele para você.

	Sentimentos					Pensamentos					Comportamento				
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
1. Fome															
2. Raiva															
3. Abuso de drogas															
4. Solidão															
5. Fadiga															
6. Dor															
7. Doença															
8. Perda profunda (emprego, ente querido etc.)															
9. Falta de sono															
10. Mudança significativa na vida															

O estresse piora os erros

É fundamental ter consciência de como esses fatores de vulnerabilidade ajudam a reduzir o limiar de estresse de cada um. Por menos chances que você tenha de incorrer nos dez erros mentais descritos neste livro sob condições normais, cotidianas, pode acabar caindo neles quando os acontecimentos conspiram para empurrá-lo *para além do seu limiar de estresse*.

Você pode vir a cometer erros de pensamento – o que não aconteceria se estivesse tudo bem – em situações em que se sinta só, tenha uma enxaqueca, esteja com muita pressa ou tenha bebido demais. E, por mais alto que seja o seu limiar de estresse num contexto normal, você pode cometer os erros mais comuns se houver um acúmulo de vários fatores de vulnerabilidade – se, por exemplo, estiver com dor de cabeça, com pressa e tiver bebido além da conta.

É claro, portanto, que você vai aumentar a probabilidade de permanecer no controle dos seus pensamentos, sentimentos e atos se for capaz de minimizar esses fatores de vulnerabilidade. Por exemplo: quem sabe que funciona melhor depois de oito horas de sono deve procurar se organizar de modo a obter essas oito horas de sono, principalmente se sabe que vai enfrentar algum grande desafio no dia seguinte.

Evidentemente, porém, nem sempre é possível controlar todos os fatores de vulnerabilidade; às vezes, eles simplesmente acontecem. Às vezes, são uma

parte inevitável do dia-a-dia – então, nosso limiar de estresse cai, nosso sistema nervoso fica alerta e é provável que o cérebro acabe entrando no automático. Mas isso significa que não temos alternativa a não ser nos resignarmos a perder a cabeça? Estamos fadados a agir como trogloditas? Estamos indefesos? Não nos resta outra saída senão desistir e nos entregarmos ao descontrole?

De jeito nenhum. Não se compreendermos o que é que acontece quando nosso processo mental entra no automático. Não se compreendermos os padrões mentais mais freqüentes em situações do gênero e soubermos como superá-los e *retomar as rédeas*.

Como reconhecer seus próprios padrões de pensamento

Os dez padrões mentais descritos neste livro são tão corriqueiros que você provavelmente já se viu sob a sua influência negativa em algum momento, mesmo que ainda não tenha se dado conta disso. Os terapeutas às vezes se referem à reação “ah, é” – aquela que acontece quando alguém ouve falar nesses erros mentais pela primeira vez e comenta, a respeito de um ou outro, “ah, é, eu faço isso”, ou “êpa, já fiz isso antes”. O reconhecimento é o primeiro passo para colocar essas reações problemáticas sob controle.

Cada capítulo deste livro aborda um desses erros comuns cometidos por pessoas inteligentes e explica seus efeitos sobre as decisões que você toma, seu comportamento e seus sentimentos a respeito de si mesmo e dos outros. Você logo vai perceber qual deles mais o incomoda – mas lembre-se, o reconhecimento é só a primeira etapa. Você também vai descobrir como lidar com cada um desses erros e como se libertar de seus efeitos inibidores.

Passaremos, a seguir, a um breve resumo da lista – mas, antes de você ler, um alerta: você talvez acredite que estamos errados por incluir este ou aquele erro. O tópico número sete, por exemplo, é o perfeccionismo, isto é, a busca da perfeição, e você pode achar que não tem nada de errado em pautar-se por padrões elevados. Com efeito, pode-se argumentar que normalmente é um elogio chamar alguém de perfeccionista e que a insistência na perfeição é uma virtude.

De fato, é – às vezes. Há situações, entretanto, em que a insistência na perfeição pode tornar-se um vício, uma cilada. Se, por exemplo, você resolve que só vai entregar um trabalho quando ele estiver perfeito, mas *nunca* o considera assim, pode acabar atrasando a entrega – o que provavelmente vai irritar quem o encarregou da tarefa, que não vai ver perfeição nenhuma no fato

de você não apresentar o trabalho na data estipulada. Quando você ler o capítulo sobre perfeccionismo (bem como os demais deste livro), verá que a diferença entre uma maneira útil de pensar e um erro mental quase sempre é apenas quantitativa. Os terapeutas usam duas palavras para descrever esse fenômeno: disfunção e desconforto. Uma coisa só se torna um erro quando *atrapalha* a obtenção daquilo que queremos em vez de ajudar ou quando provoca sofrimento psíquico. Portanto, se a sua dedicação à perfeição em tudo lhe traz sucesso e felicidade, é claro que não se trata de um erro bobo. Mas, se ela já lhe acarretou mais fracassos que êxitos, mais problemas que satisfação, está na hora de rever os seus conceitos. Está na hora de parar para pensar um pouco sobre esse padrão mental.

As dez bobagens mais comuns

Dito isso, eis a lista, sinteticamente:

1. Catastrofismo. Há uma história infantil (*Chicken Little*) em que uma noz cai da árvore e acerta o galinho na cabeça, que, assustado, imediatamente acha que o céu está vindo abaixo. Do mesmo modo, há pessoas que chegam a todo tipo de conclusão catastrófica sem pensar duas vezes – o que pode ser paralisante.

2. Telepatia. Uma das nossas ilusões mais ternamente acalentadas é a de que sabemos o que se passa na cabeça alheia – e que os outros deveriam também saber o que se passa na nossa. “Não preciso nem dizer, ele sabe” é uma crença recorrente – e causa freqüente de decepções, quando percebemos que o outro não só não sabe como nem sequer imagina que a gente acha que ele devia saber.

3. Mania de perseguição. É levar tudo para o lado pessoal. Para alguns, parece que tudo é pessoal. Eles assumem a responsabilidade pelos maus humores alheios e até pelo mau tempo – e, por conseguinte, tendem a sentir-se irritados ou culpados a maior parte do tempo.

4. Acreditar em tudo que o seu assessor de imprensa diz. É um equívoco freqüente das celebridades, mas mesmo o reles mortal que não tem nenhum assessor de imprensa para glorificá-lo na imprensa cai nessa esparrela. O problema envolve, entre outras coisas, acreditar que o êxito em determinada área implica automaticamente sucesso em todas as demais, sem necessidade do mesmo esforço que levou ao primeiro.

5. Levar as críticas muito a sério (ou inventá-las). Esse erro é o oposto de se acreditar no assessor de imprensa, mas pode ser igualmente problemático aceitar sem questionar toda e qualquer crítica, vinda de quem quer que seja, a respeito do que for – ou, ainda, partir do princípio de que o estão criticando –, sem se dar ao trabalho de averiguar se o crítico em questão é qualificado para colocar-se nessa posição ou se a crítica efetivamente existiu.

6. Perfeccionismo. Trata-se do desejo de ser perfeito em tudo. Parece muito admirável, e ninguém poderia negar a propriedade de estabelecermos padrões elevados para nós mesmos. Entretanto, o perfeccionismo vira uma idiotice quando os padrões assim definidos são tão altos que se tornam inalcançáveis para qualquer um, ou quando o desejo de ser 100% perfeito leva a 0 realização.

7. Mania de comparação. Comparar e contrapor constituem maneiras respeitáveis de analisar diferenças, mas é muito contraproducente focar toda a nossa atenção comparando-nos negativamente com os outros ou aceitar cegamente qualquer comparação negativa que façam de nós em relação a terceiros – o que tende a ser desanimador e, em geral, é impreciso.

8. Pensamento condicional “E se...?”. Preocupações, preocupações e mais preocupações. É só nisso que dá pensar em termos de “e se...?”. Trata-se de preocupar-se com aquilo que não existe ou é altamente improvável, como se não bastassem as nossas preocupações concretas, relacionadas a ameaças à saúde e à felicidade – e, com relação a estas, inquietar-se a ponto de diminuir a capacidade de lidar com elas, em vez de ampliar seus recursos.

9. *Deve-ser-assim*. O verbo *dever* no imperativo é uma ordem! *Deve* é uma palavra comum, cotidiana – exceto quando usada para indicar uma determinação que não pode ser recusada. Nesse caso, *deve-ser-assim* vira um dedo na cara, que diz “não se atreva a desviar um milímetro que seja, ou vai se arrepender; vai se sentir culpado e com vergonha”. Quem costuma usar o *devia* constrói celas para si mesmo; fica tão obcecado pelo que devia fazer, ou pelo que devia ter feito, que não consegue pensar no que pode fazer, ou naquilo que poderia vir a fazer no futuro.

10. O vício “sim, mas...”. O viciado em “sim, mas...” consegue encontrar algo de negativo que se sobrepõe a todo e qualquer aspecto positivo, ou elabora racionalizações improváveis para justificar uma óbvia negativa – e, com isso, vira um estorvo para si mesmo e para os demais.

Como usar a terapia cognitiva para combater bobagens

Todos os erros mentais supracitados podem ser combatidos por técnicas da terapia cognitiva. Tais técnicas têm sucesso comprovado com extremos emocionais, como pessoas tão deprimidas que não conseguem levantar da cama pela manhã, ou ansiosas a ponto de sofrer ataques de pânico, literalmente de tirar o fôlego – mas têm igual êxito em ajudar as pessoas a evitar aqueles *erros emocionais comuns, cotidianos*, que enredam e atrapalham mesmo os melhores de nós. Quando, com a ajuda delas, você conseguir analisar os pensamentos que lhe passam pela cabeça, vai se ver capaz de libertar seus neurônios para que corram em seu socorro nos momentos de estresse. Vai evitar cometer aqueles erros comuns que acarretam tantos outros erros. O seu senso comum vai perceber quando você estiver se deixando levar pelas emoções e vai ajudá-lo a controlar com pulso mais firme os acontecimentos da sua vida.

Será, como já objetaram certos críticos desinformados, que estamos sugerindo uma mera racionalização do seu comportamento – o equivalente psicológico de aplicar uma dose de maquiagem para fazer as coisas parecerem melhores do que de fato são? De modo algum. É uma questão de análise lógica, o que é muito diferente. Estamos falando de uma melhor utilização da sua capacidade de raciocínio, não de aprimorar a sua capacidade de arranjar desculpas (o que a maioria de nós já faz bastante bem, aliás).

Será que estamos criticando quem age por impulso? Afinal de contas, você pode objetar, às vezes a reação instintiva é a melhor. Às vezes, toda a nossa experiência anterior nos diz para tomar determinado caminho e aquela de fato é a melhor opção – mas há ocasiões em que o “impulso” não passa de outro nome para um pensamento emocional, que leva a um erro atrás do outro. Ou, em outras palavras, há vezes em que o nosso instinto precisa de uma ajudinha do cérebro.

Imagine-se no cruzamento de uma ferrovia, diante de uma placa que diz “pare, olhe, escute”. Você provavelmente pode ignorar a placa e atravessar os trilhos em perfeita segurança 99 vezes em cada 100, presumindo que, se o trem estivesse vindo, a cancela fecharia e impediria a passagem. Mas, se você souber que a cancela daquele cruzamento específico nem sempre funciona bem, o seu senso comum vai lhe dizer que, se você não parar, olhar e escutar, vai correr o sério risco de ser atropelado por uma locomotiva. Se basta parar para refletir um pouquinho para manter as rodas do trem longe de você, por que não?

Como verbalizar o que não foi dito

A terapia cognitiva nos ensina a verbalizar aquilo que ficou por dizer – idéias que ficam imediatamente abaixo do nível da consciência, e das quais podemos facilmente nos tornar conscientes. Muita gente acredita que os pensamentos dividem-se claramente em conscientes e inconscientes, e que estes ficam enterrados tão profundamente que é preciso um grande sacrifício para trazê-los à consciência. Entretanto, não é bem assim. É verdade que os conteúdos inconscientes podem não nos vir de imediato à mente, mas não é preciso tanto esforço assim para trazê-los à tona; é como melhorar a recepção do rádio girando o botão de sintonia fina.

Se não temos consciência de todos os pensamentos que nos passam pela cabeça, provavelmente é porque são idéias recorrentes. A maioria das pessoas pensa em “hábitos” exclusivamente em termos de atos: existem hábitos positivos, como escovar os dentes, e maus hábitos, como roer as unhas. No entanto, na verdade pode haver bons e maus hábitos também de pensamento. O que os hábitos de agir e os de pensar têm em comum é o fato de se darem *automaticamente*. Em geral, não necessitamos de nenhum planejamento nem concentração especiais para enfiar a chave na fechadura e entrar em casa. A gente o faz – automaticamente – pela força do hábito; o cérebro está envolvido, mas atua em segundo plano.

Os hábitos de pensar que desenvolvemos sofrem uma intensa influência do que os psicólogos chamam de nossos “paradigmas” individuais – as maneiras básicas como organizamos as informações recebidas. Adquirimos nossos próprios paradigmas particulares por meio da incorporação de algumas ou todas as regras de vida que nos são ensinadas em casa ou na escola, que aprendemos da religião ou dos amigos.

Cada um desses paradigmas é como um par de óculos por meio do qual enxergamos o mundo. Se esses óculos têm lentes roxas, vamos enxergar o mundo em tons arroxeados. Do mesmo modo, quem vê o mundo através das lentes da “dependência e do desamparo” provavelmente vai acreditar que é perigoso discordar de quem quer que seja, que é perigoso reclamar, que é importante ser apreciado por todos.

São os paradigmas particulares de cada um – o modo como cada qual vê o mundo – que explicam por que uns são mais afetados que outros por alguns dos dez erros mentais mais comuns. Se o paradigma de alguém lhe informa que o mundo é um lugar muito perigoso, em que, para sobreviver, é preciso ser extremamente cauteloso, provavelmente essa pessoa vai tender automaticamente a pensar – por hábito – de maneira catastrofista ou à base de “e se...?”. Se o

paradigma de outro lhe diz que a coisa mais importante do mundo é ser admirado pelos demais, seus hábitos mentais talvez incluam a mania de comparação e a tendência a acreditar nos críticos ou no seu assessor de imprensa.

Como crescemos acreditando que o nosso paradigma específico é simplesmente “o jeito que as coisas são”, tendemos a não questioná-lo. Só porque nós (e todo mundo que conhecemos) acreditamos em determinada coisa, não significa que ela seja verdade. Se você usasse óculos de lentes azuis, tudo o que você olhasse se lhe afiguraria em tons de azul. E se você visse uma laranja com esses óculos azuis, de que cor ela seria? Muita gente não hesitaria em responder “verde” – porque, quando misturamos amarelo e azul, é essa a cor que aparece. Contudo, a resposta é que a laranja continuaria sendo amarela. Só porque você e todos que usam lentes azuis enxergam verde, não quer dizer que a laranja vire um limão. Assim, analisando os seus próprios hábitos de pensar, você pode até preferir trocar de lentes – e olhar o mundo de um jeito novo.

Novos hábitos de pensar

A moral da história é a seguinte: é possível quebrar hábitos prejudiciais; é possível quebrar um mau hábito de pensar do mesmo modo como se pode quebrar um mau hábito de agir; e é possível desenvolver novos hábitos, que sejam mais úteis e saudáveis para cada um.

Aprender a quebrar um mau hábito de pensar é fácil. O difícil é adquirir hábitos novos e úteis. Não é o que acontece com os hábitos físicos? Aprender o jeito certo de segurar a raquete de tênis é fácil. O professor coloca a sua mão na posição correta e você não tem a menor dificuldade para mantê-la, quando pára para pensar nela. A questão é substituir a sua pegada antiga pela nova *todas as vezes* que você pegar a raquete – mesmo (ou talvez devêssemos dizer principalmente) no meio de uma partida disputada. Para tanto, é preciso algum esforço. É preciso prática.

É fácil para alguém que digita só com dois dedos aprender a mecânica da digitação com os dez dedos. Para ganhar agilidade, porém, é preciso treino. O sujeito que usa dois dedos para digitar sabe que poderia duplicar ou até triplicar a sua velocidade se passasse algum tempo praticando o uso dos dez dedos, em vez de dois. Mas será que esse investimento vale a pena para ele? A resposta talvez seja “não” se digitar devagar não estiver lhe causando maiores

inconvenientes; mas pode ser “sim”, caso ele acredite que, a longo prazo, será recompensado por um maior êxito, além da maior facilidade.

A mesma pergunta deve ser feita quando se trata de desenvolver novos hábitos de pensar: o esforço vale a pena? Se um lapso ocasional, daqueles que todos cometemos, não estiver lhe causando maiores problemas ou transtornos, você talvez não se disponha a praticar as técnicas descritas neste livro. Por outro lado, se você se sente desconfortável, se não está obtendo os resultados desejados, pode valer muito a pena aprender a parar, olhar, ouvir e mudar a sua maneira de atravessar os trilhos.

Será que as técnicas aqui contidas vão garantir que você nunca, jamais, em tempo algum vai voltar a fazer uma escolha errada, perder a cabeça, perder dinheiro, ser rejeitado ou desanimar? Desculpe: é impossível fornecer garantias nesse sentido. O que este livro pode prometer é lhe mostrar como ampliar o controle da sua capacidade cerebral e minimizar esses equívocos corriqueiros.

Essas técnicas não vão fazer recuar as águas de uma enchente – mas vão ajudá-lo a lidar com a emergência com maior serenidade. Aumentar o seu nível de determinação e autoconfiança não vai lhe proporcionar automaticamente sucesso profissional, mas sem dúvida vai aumentar as suas chances de êxito. Não é porque alguém se abriu para o amor que o príncipe encantado vai necessariamente lhe bater à porta – mas pelo menos tiraram o cadeado que o impediria de entrar.

Terapia fácil de usar

Nos próximos capítulos, discutimos os erros mentais comuns um por um. Isso não significa que eles ocorram separadamente; com efeito, eles em geral se entrelaçam, assim como os problemas com que deparamos na vida nem sempre aparecem um de cada vez, mas se sobrepõem ou se misturam em bandos. Entretanto, a descrição minuciosa desses erros, um de cada vez, propicia *um entendimento mais completo* de como eles podem afetá-lo – seja individualmente, seja em conjunto –, o que é indispensável para o aprendizado das técnicas que vão lhe permitir lidar com eles. O objetivo deste livro não é negar a complexidade nem da condição humana nem dos seres humanos, mas sim facilitar o pronto acesso a um processo terapêutico poderoso. O objetivo deste livro, para usar uma expressão retirada do universo da informática, é ser fácil de usar.

As 25 técnicas específicas aqui descritas vão ajudá-lo a mobilizar seus pensamentos, superar barreiras emocionais e assumir um maior controle dos acontecimentos da sua vida, em vez de permitir que esses eventos o controlem. Algumas delas são úteis para lidar com todos os erros mentais, ao passo que outras aplicam-se a alguns, mas não a outros. Muitas são mais interessantes se usadas juntas. Não obstante, todas serão apresentadas em separado (e devagar), a fim de permitir que você aprenda a dominá-las passo a passo. Em certos capítulos, você vai aprender a aplicar, em novas circunstâncias, uma técnica descrita antes.

Na conclusão deste livro, fornecemos uma tabela com as técnicas terapêuticas que mais se aplicam a cada erro mental específico. Sem dúvida, ela será mais bem compreendida depois que você tiver lido o livro inteiro, mas pode consultá-la a qualquer momento.

Ademais, nos Capítulos 12 e 13, cada técnica mencionada nos capítulos anteriores será reapresentada e descrita de forma mais completa. Consulte esses capítulos sempre que quiser saber mais sobre as ferramentas mentais que lhe parecerem mais úteis no seu caso. Juntas, essas técnicas constituem uma espécie de manual do usuário para o proprietário do cérebro – um guia de resolução de problemas para eventuais falhas. Utilizando as informações fornecidas por este livro, você vai não só pensar melhor como viver melhor também.

CATASTROFISMO

Quando o galinho Chicken Little, personagem da célebre história infantil de mesmo nome, foi atingido na cabeça por uma noz que caiu de uma árvore, chegou imediatamente à conclusão de que o céu estava vindo abaixo. E correu a dar o alarme.

Esse tipo de comportamento é conhecido como catastrofismo. A pessoa é levada a acreditar no pior. O desastre parece iminente. É o que o psicólogo Albert Ellis chama de “teribilizar”, porque os envolvidos imaginam consequências tão funestas que serão insuportáveis. Qualquer que seja o nome, porém, é uma cilada em que é fácil cair.

Todos nós sabemos que, em determinadas ocasiões, a mente parece escorregar automaticamente para o pessimismo, em vez de para o otimismo. Suponhamos, por exemplo, que você receba uma carta da Receita Federal. Qual seria a primeira idéia que lhe ocorreria? “Maravilha! Mal posso esperar para abrir este envelope. Aposto que estão me dizendo que eu tenho direito a uma grande restituição.” Se é isso que lhe viria à mente, você é um otimista nato; afinal, a vasta maioria das pessoas pensaria algo como: “Ih, tomara que eu não esteja devendo mais dinheiro ainda”, ou “essa não, só pode ser um aviso de que eu caí na malha fina”. Do mesmo modo, se o menino volta para casa com um bilhete da diretoria, o mais provável é que sua mãe lhe pergunte: “O que foi que você aprontou desta vez?” – não que parta do princípio de que o envelope contém um convite para o próximo chá da Associação de Pais e Mestres da

escola.

A expressão “mau pressentimento” é uma descrição perfeita da reação de Ann ao recado de que seu chefe quer vê-la em sua sala dentro de vinte minutos. Seu coração parece cair para o estômago e este, para os joelhos. Os pés parecem pesados, feito chumbo. Ela se prepara para ouvir uma crítica – ou pior. Enquanto ela revê mentalmente todos os erros que cometeu ao longo dos cinco anos em que trabalha na empresa, na tentativa de descobrir a causa do desastre que ela tem certeza que a aguarda, os vinte minutos escoam como vinte anos. No fim das contas, o chefe só quer saber se ela se disporia a dirigir o evento beneficente da empresa. Todo o seu sofrimento físico e mental foi à toa.

Alguns anos atrás, noticiou-se um número crescente de jovens de vinte e poucos anos desesperados por se acreditarem portadores do Mal de Alzheimer. Essas pessoas haviam lido descrições de como as vítimas de Alzheimer perdem a memória; então, *quando esqueciam alguma coisa*, tiravam a conclusão precipitada de que só podiam ter contraído essa doença incurável. Era uma idéia tão aterradora que seus corpos respondiam com uma sensação de dormência, palpitações ou arrepios – reações físicas ao medo que só serviam para convencê-las ainda mais de que estavam à beira da morte. Os médicos, entretanto, não detectavam sintoma algum. Todo aquele sofrimento fora em vão.

O sofrimento desnecessário, todavia, talvez seja o menor dos problemas provocados pela tendência ao catastrofismo.

Perder a cabeça e outros sintomas

O galinho Chicken Little não fica apenas preocupado, fica *aterrorizado*, pois está convencido não só de que está diante do desastre iminente como também de que *não há nada que ele possa fazer a respeito* – o que provoca aquele estado de espírito que chamamos de “perder a cabeça”. Tudo o que ele pode fazer acerca da suposta catástrofe é correr, aos berros, de um lado para o outro.

Há todo tipo de situação em que a coisa mais fácil do mundo é perder a cabeça:

- As crianças não chegam na hora em casa. A mãe pensa: “Estão mortos” ou “foram seqüestrados”. Seu coração começa a bater em ritmo desenfreado. Ela se vê tão apavorada que não consegue nem mesmo telefonar.

- Ralph está indo para uma importante entrevista de emprego e entra na rua errada. Quando percebe que vai se atrasar, pensa: “Pronto, acabou. Perdi o emprego” – e fica tão chateado que se distrai da direção e acaba perdendo a entrada que o recolocaria no caminho certo.

Às vezes o catastrofismo resulta não só na perda de uma oportunidade, mas na impossibilidade de procurar uma saída. Uma tendência recorrente de quem acredita que o desastre é inevitável é simplesmente desistir, e não fazer o menor esforço para resolver o problema. Afinal, se você está convencido de que não há nada que se possa fazer, então provavelmente não vai fazer nada:

- Emily não está encontrando um relatório que sabe que seria muito útil numa reunião marcada para daqui a pouco. “Eu devo ter jogado fora”, pensa. “É a minha cara jogar fora um negócio importante. Nem adianta procurar, não vou encontrar nunca.”

- Joe foi despedido do emprego e “sabe” que nunca mais vai arranjar outro. Quando envia alguns currículos e não obtém resposta, pensa “está vendo? Eu sabia, não adianta”. Um amigo toma conhecimento de uma vaga e o avisa, mas ele pensa “eles jamais me contratariam” e nem se dá ao trabalho de telefonar.

- Márcia recusa o convite de uma amiga para ir a uma festa porque tem certeza de que será ignorada, rejeitada e humilhada. Portanto, fica em casa e chora.

Como se desencadeiam os medos

Infelizmente, essa tendência a pensar no pior de alguma forma acaba fazendo com que o pior – ou algo tão ruim quanto – de fato aconteça. É a célebre profecia auto-realizável. É claro que, se Emily não procurar o relatório, não vai encontrá-lo, mesmo que ele esteja por ali em algum lugar. Se Joe não continuar procurando um emprego, dificilmente vai conseguir um. Portanto, fará com que sua própria previsão se realize. Se Márcia não for à festa, vai evitar a humilhação de ser rejeitada – mas ao mesmo tempo elimina toda e qualquer possibilidade de se divertir. E decerto não será nada divertido ficar em casa chorando por horas a fio.

Ficar imaginando o pior pode provocar o desastre temido de maneiras muito sutis. O galinho Chicken Little de novo é um exemplo perfeito, porque fica de tal modo descontrolado diante da sua convicção que não consegue fazer

nada mais prático que correr em pânico de um lado para o outro. Seu comportamento assusta seus amigos da fazenda, Hebe Marreca e o Peru Glu glu, que se põem a correr de um lado para o outro também. Aí aparece a Raposa Rosa, que lhes oferece a “segurança” da sua toca. Agora veja: nenhum pinto, pato ou peru de plena posse das suas faculdades mentais iria de bom grado se meter no covil de uma raposa. Claro que pensariam: “Segurança, uma ova! Essa raposa quer é jantar todos nós”. Infelizmente, como o galinho e seus amigos só conseguem pensar em fugir do céu que está prestes a desabar, não hesitam em aceitar a oferta de refúgio da raposa – e encontram seu fim não sob o céu que cai, mas nas garras da sua obsequiosa anfitriã. Sua maneira catastrofista de pensar possibilitou a ocorrência de uma catástrofe real.

É o tipo de coisa que acontece o tempo todo. Vejamos o caso de Mark, por exemplo. Normalmente ele confia bastante na sua competência como representante de vendas. A idéia de fazer um discurso perante uma grande platéia, porém, o transforma numa gelatina ambulante. Ele nunca fez um discurso antes e tem certeza de que vai dar tudo errado. Ao subir no púlpito, uma série de cenas terríveis lhe passam pela cabeça:

“O microfone não vai funcionar.

↳

Vou ficar nervoso e perder a cabeça.

↳

Com isso, vou começar a gaguejar.

↳

Daí, vou me confundir todo.

↳

Todo mundo vai rir de mim.

↳

Meu chefe vai ficar furioso.

↳

Posso dar adeus a qualquer esperança que eu tinha de uma promoção.

↳

Vou ter muita sorte se conseguir não perder o emprego.

↳

Será o meu fim.”

Em questão de segundos, Mark ao mesmo tempo escreveu o roteiro do desastre e persuadiu-se da sua inescapabilidade. Não admira que, quando ele abre a boca para falar, sua língua esteja colada ao céu da boca, as palmas das suas mãos estejam molhadas de suor, seus joelhos estejam bambos e sua voz, trêmula. De fato, ele gagueja. E de fato, perde a cabeça. “Eu sabia”, ele diz para si mesmo, arrasado. Para ser mais exato, foi ele que *provocou* o acontecido, ao cair vítima da síndrome do catastrofismo.

Seja realista

Nada disso significa que então devamos partir para o que em geral se conhece como pensamento positivo. Muito pelo contrário: todo este livro convoca ao pensamento realista, e há uma grande diferença entre uma coisa e

outra. Talvez você conheça a história do garotinho que fica exultante por ganhar um monte de esterco de presente. Um amigo lhe pergunta: “Como você pode ficar tão feliz com um presente destes?” – e ele, escavando alegremente o estrume, explica: “Com tanto estrume, tem que ter um pônei por aqui em algum lugar.” É um caso de pensamento positivo totalmente desconectado da realidade.

Com efeito, há ocasiões em que o pensamento negativo tem resultados extremamente positivos. Por exemplo, um estudo recente da vida sexual de estudantes universitários revelou que muitos praticavam sexo sem camisinha. Estavam a par do risco terrível da Aids ou da possibilidade de contraírem alguma outra doença sexualmente transmissível, como o herpes? Sim, estavam. Diziam ter consciência dos perigos – mas preferiam não pensar naquilo ou simplesmente partir do princípio de que “não vai acontecer comigo”. Pode ser que não aconteça nada mesmo, mas as estatísticas indicam que nem todos terão essa sorte. Nesse caso, uma atitude mais pessimista (“Se eu não me proteger, provavelmente vou acabar pegando uma doença fatal”) talvez salvasse uma vida.

A indústria de seguros baseia-se nas tabelas atuariais que prevêm que uma determinada porcentagem da população sofrerá prejuízos (acidentes de carro, problemas de saúde, incêndios, morte prematura), ao passo que a maior parte permanecerá ilesa e continuará a pagar as anuidades. Para contratar um seguro, você não precisa estar convicto de que *estará* entre os que terão problemas, mas sim aceitar tal *possibilidade* e preparar-se financeiramente para ela.

Em outras palavras, um pensamento *realista* não significa partir do alegre princípio de que vai dar tudo certo ou de que “não vai acontecer comigo”. Mas *tampouco* significa presumir que “vai dar tudo errado, estou perdido”.

Todo mundo sabe que as coisas ruins acontecem. Basta dar uma olhada nas manchetes dos jornais, ou mesmo lembrar-se das suas próprias experiências de vida, para constatar esse fato. Entretanto, em geral a conclusão precipitada de que o céu desabou (ou está prestes a fazê-lo) sobre as nossas cabeças não passa de um *equivoco* – o que, por sua vez, pode acabar criando um problema que de outro modo não existiria, provocando um sofrimento que poderia ser evitado.

Se você ganhasse um centavo cada vez que se convence de que o pior já aconteceu (quando, na verdade, ou não aconteceu nada ou não foi tão ruim quanto você pensou), estaria, a esta altura, numa situação financeira muito confortável. Infelizmente, o que costumamos receber, em vez de moedas, é um monte de sofrimento desnecessário.

Quem cultiva o pensamento realista reconhece a possibilidade de um meio-termo, de que haja outras explicações; não nega que o pior seja *possível*, mas

também não parte do princípio de que o pior é *certo* sem antes averiguar.

Chicken Little não pergunta “o que foi que me acertou?”, nem “estou achando que caiu um pedaço do céu, melhor pedir a um especialista para vir investigar”; entra logo em pânico. Com base numa única pista (algo que lhe acertou a cabeça), ele amplia as conseqüências negativas (só pode ser o céu vindo abaixo). É o que se costuma descrever como “transformar um rato num rinoceronte”.

Aqueles que pensam de maneira realista reconhecem o perigo e sofrem decepções, mas não exageram o tamanho do perigo nem o da decepção, assim como não pressupõem automaticamente que não há nada que possam fazer para melhorar a situação.

Ouçã a si mesmo

Se você se lembra de já haver incorrido alguma vez em catastrofismo, provavelmente tudo começou com uma consciência ampla de que coisas terríveis *de fato* acontecem, que talvez faça parte da sua maneira de ver o mundo. Quem sabe Chicken Little não foi convencido, por uma fonte de sua confiança, de que em determinadas circunstâncias o céu realmente poderia cair? A idéia já se encontrava escondida em seu cérebro, e aí acontece alguma coisa (a noz) que a desperta. O processo não ocorre de uma vez só. Como descobriu o Dr. Aaron T. Beck, psiquiatra, em sua pesquisa revolucionária, o que acontece é que você quase vai conversando consigo próprio e se convencendo do pior.

Vamos voltar ao exemplo de Mark e seu discurso. Em algum lugar, lá no fundo, ele sabe da *possibilidade* de ser despedido. Não é nisso que ele está pensando, contudo, ao se aproximar da tribuna. Tudo começa com a simples preocupação com a possibilidade de o microfone não funcionar. Basta essa idéia, porém, para (tal como a noz) despertar-lhe o pensamento seguinte (de que ele vai ficar nervoso e perder a cabeça), que traz o próximo, e mais um, até Mark se visualizar sendo demitido do emprego por causa do discurso malogrado.

Mark não percebe que praticamente vai se convencendo de que o desastre é iminente. Seu diálogo interno se passa todo não em poucos segundos (ou mesmo milésimos de segundo). As idéias se encadeiam em sua mente com tamanha rapidez que mal dá para identificar cada uma em separado. É o que o Dr. Beck denomina “pensamentos automáticos”.

Eis um outro exemplo: Valerie está fazendo as malas para uma viagem de negócios, e não está encontrando um arquivo que precisa levar. Seu primeiro pensamento é: “Não estou conseguindo achar o arquivo” – o que naturalmente a aborrece um pouco. Então, ela se dá conta de que não dispõe de tempo para procurar, pois precisa pegar o trem. Então, ocorre-lhe: “Se eu não encontrar esse arquivo logo, vou perder o trem”. Isso deflagra uma série de pensamentos automáticos:

“Se eu perder o trem, vou perder a reunião.



Se eu perder a reunião, não vou fechar a venda.



Se eu não fechar a venda, meu *status* profissional vai ficar abalado.



Se perderem o respeito por mim no trabalho, posso até perder o emprego.”

Valerie pode nem perceber que montou o cenário do desastre; tudo o que sente é o pânico que a vai engolfando, revirando seu estômago e desligando seu cérebro. Ela fica tão ocupada pensando em como será terrível se não encontrar o arquivo que não consegue parar para pensar claramente em onde ele está. Não consegue lembrar onde foi que o viu pela última vez. Seus pensamentos automáticos a estão atrapalhando.

Os pensamentos automáticos são algo perfeitamente normal. A maioria das pessoas tem um fluxo constante de idéias passando-lhe pela cabeça. Podem não passar de breves devaneios, que nada têm a ver com a tarefa em questão (“desculpe, comecei a divagar”, a pessoa pode dizer), mas também podem ser pensamentos cruciais para o trabalho a ser realizado. Percorrer rapidamente um leque de idéias é imprescindível para tomar qualquer decisão: “Será melhor eu fazer isto... ou aquilo?”, pensamos, e esmiuçamos as razões para se optar por uma ou outra alternativa antes de resolver.

Uma vez, entretanto, que as nossas idéias – sejam estas positivas ou negativas – exercem um efeito profundo sobre os nossos atos, há ocasiões em que é fundamental *procurar ter consciência* do que exatamente nos está passando pela cabeça. Com um pouco de concentração, não é difícil voltar atrás

e rever os pensamentos que nos levaram a determinada conclusão, o que nos dá a chance de verificar sua verossimilhança. Podemos até colocar nosso próprio raciocínio à prova, do mesmo modo como desafiariamos alguém que nos dissesse que o mundo vai acabar daqui a vinte minutos: “Tem certeza? Como é que você sabe? Por que eu acreditaria em você?”.

Aprender a questionar uma conclusão precipitada a que o seu cérebro chegou vai ajudá-lo a reconhecer quando ela não encontra embasamento nos fatos. Aprender a discutir com os seus pensamentos automáticos vai ajudar a evitar as profecias auto-realizáveis de desastre e proporcionar meios de lidar – de forma realista – com situações desagradáveis. Evidentemente, nem sempre será possível impedir que aconteçam coisas ruins, mas você pode evitar vê-las piores do que já são. Ou, para voltarmos ao Chicken Little, pode até ser inevitável que lhe caia uma noz na cabeça – mas dá para você evitar o sofrimento, o pânico e as profecias auto-realizáveis que podem sobrevir caso você simplesmente depreenda, do fato de que algo o atingiu, que o céu está despencando. Isso *não* quer dizer que você deva monitorar constantemente *todos* os seus pensamentos, nem analisar cada um dos seus atos. Trata-se apenas de uma técnica a que se pode recorrer numa situação de estresse, em que é mais fácil precipitar-se numa reação equivocada.

Se você fosse um especialista em armamentos e fosse chamado para desarmar uma bomba, seria preciso focar toda a sua atenção nessa tarefa tão delicada; mais tarde, porém, durante o almoço ou fazendo compras no supermercado, não seria necessária tanta concentração. É uma questão de desenvolver uma habilidade, de modo que você possa utilizá-la *quando for preciso*. Afinal, a vida volta e meia nos prepara algumas bombas emocionais que temos de desarmar.

Questione-se

O momento de nos questionarmos é aquele em que começamos a ficar nervosos – e todo mundo sabe quando isso está acontecendo. Primeiro, tomamos consciência da nossa conclusão: “Está tudo perdido”; “estraguei tudo”; “nunca vai dar certo”; “estou acabado”.

A primeira – e mais importante – técnica que se pode usar para combater o pensamento contraproducente é *conferir o significado*, que consiste simplesmente em indagar-se: “Qual o significado exato dessa idéia que está

revirando o meu estômago, queimando os meus nervos e entorpecendo o meu cérebro?”.

Suponhamos, por exemplo, que você tenha chegado à seguinte conclusão precipitada: “Eu estou acabado”. O que significa esse “eu”? Você está se referindo à sua pessoa, ou seja, você teme alguma agressão física? Ou uma ameaça ao seu dinheiro, ou às suas posses? É a sua auto-estima que você tem em mente? E o que quer dizer “acabado”? Você corre risco de morte? O que exatamente vai acabar?

Essa técnica simples é de uma utilidade inacreditável. Por quê? Porque obriga-o a confrontar a pior hipótese possível. Mark pensa: “Estou acabado”. Mas isso não significa que seu corpo será destruído; ele não vai morrer se não der conta de fazer o discurso. O que ele está querendo dizer é que vai passar vergonha, que vai desagradar seu chefe – perspectivas nada agradáveis, mas será que implicam aniquilamento? Será que ele vai sobreviver? Ao tomar consciência do que realmente está querendo dizer, talvez Mark até mude seu ponto de vista fatalista de que está tudo perdido.

Costumamos pensar que sempre queremos dizer exatamente aquilo que dizemos, e vice-versa. No entanto, se pararmos para pensar, vamos ter de admitir que nem sempre é assim. Muito do que falamos – e pensamos – não passa de colocações sintéticas: “Que péssimo” ou “que máximo”. Lançamos mão de hipérboles – popularmente conhecidas como “exageros” – freqüentes: “Quase morri de tanta vergonha”. (Ora, você conhece alguém que tenha morrido de vergonha, de verdade?) “Só fui comer às oito da noite, estava morto de fome.” (Faminto, sim. “Morto” já é duvidoso. “Morto” significa que o sujeito efetivamente faleceu por falta de alimento.) Atribuímos determinados sentidos por uma questão de hábito – o que lembra aquela piada do garoto de uns dez anos que pergunta ao pai:

– Papai, de onde eu vim?

O pai pensa: “Eu temia este momento, mas acho que preciso responder a essa pergunta”. E dispara uma explicação acerca da reprodução humana, usando termos que ele torce para que o guri compreenda.

– Mais alguma pergunta? – indaga ao terminar.

– Sim, pai – retruca o menino. – Isso tudo aí que você disse foi muito legal, mas o que eu queria saber é de onde eu vim. O Jimmy disse que é de Cleveland, e...

Quase sempre o que estamos pensando não é bem aquilo que estamos

querendo dizer. É o que você vai perceber se parar para analisar seus pensamentos e se questionar: “O que exatamente significam essas palavras que não param de martelar a minha cabeça?”

Descatastrofismo

Se Mark tivesse parado para analisar as idéias que lhe estavam passando pela cabeça ao aproximar-se da tribuna, talvez pudesse rechaçar com facilidade cada um dos pontos usando uma outra técnica, o descatastrofismo, que consiste numa análise do seu raciocínio, começando pela pior hipótese possível e percorrendo-o de trás para a frente.

Suponhamos que Mark tire a conclusão precipitada de que seu emprego está em risco. Só isso já basta para que ele se sinta mal. Talvez ele demore a se dar conta do que lhe está passando pela cabeça; tudo o que ele percebe é que está cada vez mais nervoso. No entanto, suponhamos que ele tenha conhecimento do fenômeno do catastrofismo e saiba que as pessoas, em condições de estresse, não raro começam a exagerar. Então, ele pára e se pergunta: “É isso que eu estou fazendo?”; ele examina suas idéias, trazendo-as uma a uma à consciência e vai submetendo-as a um teste de realidade.

– *Posso dar adeus às minhas esperanças de uma promoção aqui. Já vou ter muita sorte se conseguir permanecer no emprego.*

– Será mesmo? Será de fato possível ou mesmo provável que um único discurso, por pior que seja, anule todas as minhas contribuições positivas do passado? Alguém, algum dia, neste escritório já foi demitido por gaguejar num discurso? No primeiro discurso que fez na vida?

– *Vou perder a cabeça. Vou gaguejar. Vou estragar tudo. Todo mundo vai rir de mim.*

– Será mesmo? São dez páginas de discurso. Será que eu vou estragar todas as dez? Acho que não. Será que estão esperando que eu seja um orador do gabarito de um Winston Churchill ou de um Jesse Jackson? Não.

Por mais sem graça que seja a sua piada, por mais que ele gagueje, será que *todo mundo* vai rir de Mark? Deve haver na platéia alguém que já sofreu para proferir um discurso. Alguém que tenha cometido seus próprios erros. Provavelmente Mark pode contar com a sua simpatia. Alguns talvez nem notem. Ele pode ter isso em mente.

- *O microfone não vai funcionar.*
- Se o microfone não funcionar, vou ter que falar mais alto.

Pensar de maneira realista não quer dizer que Mark pode ter a certeza de que vai deslumbrar sua audiência. É claro que ele quer se sair bem, como é claro que vai ficar desapontado se as coisas não correrem tão bem quanto gostaria. Mas basta tomar consciência dos seus pensamentos catastróficos e parar para esmiuçá-los para Mark se acalmar. Agora, ele pode se concentrar no discurso, em vez de ficar desfiando possíveis desastres; e talvez até continue nervoso, mas não está mais uma pilha de nervos. Ademais, concentrando-se no discurso, ele reduz suas chances de provocar o desastre que tanto receia.

Os estudantes que chegaram à conclusão de que eram portadores do Mal de Alzheimer, evidentemente, não contraíram a doença que temiam só por se convencerem de que a tinham, mas de fato submeteram-se a um sofrimento físico e emocional desnecessário – uma conseqüência recorrente do catastrofismo. Daí ser tão útil reconhecer a possibilidade de ocorrência desse fenômeno. Se questionassem o significado da sua conclusão, os jovens talvez se dessem conta de que, quando as palavras “doença fatal” pipocavam em meio às suas idéias, eles estavam esquecendo alguma coisa – o que, pelo menos, lhes permitiria refletir mais profundamente a respeito de esquecimentos e indagar-se se estes obrigatoriamente constituem sintomas de uma doença fatal.

Questione as evidências

Isso nos traz a uma outra técnica: o *questionamento das evidências*. Toda vez que tiramos uma conclusão precipitada, tendemos a ignorar evidências que, se fossem consideradas, talvez nos levassem a uma conclusão bastante diversa. Quando as nossas emoções assumem o controle do nosso raciocínio, é muito provável que tomemos decisões sem embasamento em fatos concretos, ou mesmo fundamentadas em fatos diametralmente opostos aos que sustentam o nosso catastrofismo.

Suponhamos que Chicken Little parasse um minuto para se questionar: “O que me leva a crer que o céu está caindo?” Alguma coisa o acertou. Ele olha para o céu. “Parece que está tudo certo.” O galinho pode se perguntar quantas vezes o céu já caiu antes. Talvez até, olhando em volta, ele depare com a noz – ou melhor, tudo isso poderia acontecer se ele tivesse parado para questionar alguma coisa.

Vamos imaginar que os estudantes parassem para questionar sua conclusão de que haviam contraído uma doença fatal. Seu diálogo interno poderia ser mais ou menos assim:

- *Estou com uma doença fatal.*
- Como é que eu posso ter tanta certeza?
- Porque acabo de esquecer o nome do senador em quem eu votei e sei que é importante, eu não podia esquecer.
- O Mal de Alzheimer é a única razão por que às vezes certos nomes ou outros fatos se apagam da memória das pessoas?
- Não.
- Todo mundo que esquece alguma coisa tem Alzheimer?
- Não.
- Alguma vez antes eu já tive algum esquecimento?
- Já.
- O esquecimento foi por causa de alguma doença?
- Não.
- Será que eu posso ter certeza de que estou doente?
- Na verdade, não.
- Será possível que eu esteja me estressando por causa de algo que talvez nem exista?

Registre seu raciocínio

O catastrofismo não é um equívoco em que as pessoas incorrem exclusivamente sob alguma pressão específica – tal como a pressa para pegar um trem ou um discurso a ser proferido. Pode acontecer a qualquer momento. Você pode estar matutando a respeito de uma situação social ou profissional qualquer em casa, à noite, e acabar se sentindo péssimo. O seu coração parece pesar feito chumbo. Dá para reconhecer aquela sensação de desânimo que acompanha conclusões do tipo “não tem como eu me entender com os meus filhos”, “não tem como esse meu projeto dar certo”, “nunca vou conseguir um emprego”, “ele não gosta de mim”, “nenhuma mulher me acha interessante”. Não dá. Não tem

jeito. Nunca. Péssimo. Desastre. O fim do mundo.

Nessas horas, pode ser muito útil não só tomar consciência dos pensamentos automáticos que nos levaram àquela conclusão mas também registrá-los por escrito. Sim, é possível manter a sua discussão interna apenas no nível mental, mas você vai ver que pôr o preto no branco pode ajudar. Tomar nota dos seus pensamentos torna-os mais palpáveis.

Experimente o seguinte: anote a sua conclusão. Agora, reflita – e coloque no papel – o raciocínio que o conduziu a ela. Que sentido você atribui a essas palavras? O que o leva a crer que o pior já aconteceu ou é inevitável? Que evidências você usa para sustentar e alimentar tal crença?

Pergunte-se: “O que me leva a pensar assim? Será que eu tenho certeza? O que de pior pode acontecer? Será que eu sobrevivo? Outros já sobreviveram?” Você vai ver que já sabe as respostas. Tudo o que precisa fazer é formular as perguntas. Às vezes, basta enumerar essas idéias catastróficas e lê-las para retirar delas um pouco do seu peso, porque o que nos parece o mais funesto dos acontecimentos parece menos mau quando o vemos no papel. Mesmo que não seja esse o caso, entretanto, uma vez enumeradas as suas idéias você já se encontra numa boa posição para começar a colocá-las em dúvida.

Saia em sua própria defesa

Pode ser interessante imaginar-se tentando convencer *outra pessoa* de que a situação não é tão ruim quanto você está pintando. Se você fosse advogado de defesa no julgamento de um crime, teria de fazer perguntas e esclarecer fatos capazes de lançar dúvidas na mente dos jurados: “Como você pode ter tanta certeza de que a minha cliente foi a autora dos disparos? Por acaso ela confessou? Não. Alguém a viu atirar? Também não.”

Mesmo quando não há dúvida de que foi o réu que cometeu o crime, seu defensor procura levar ao conhecimento do júri toda e qualquer atenuante capaz de mitigar a gravidade da acusação:

- Sim, ela atirou, mas ele atirou primeiro.
- Sim, ela atirou, mas estava mirando num alvo e ele entrou na frente.
- Sim, ela atirou, mas não sabia que a arma estava carregada.
- Sim, ela atirou, mas tudo aconteceu no meio de uma discussão acalorada

e não foi premeditado. Portanto, minha cliente merece a prisão, mas não a pena de morte.

Quando você se pegar prestes a emitir o veredicto de que a catástrofe é iminente e inevitável, deve analisar as evidências. Será que o que você teme é tão certo quanto você diz? Não haverá nenhuma atenuante?

Vamos retomar o exemplo da mãe que, quando os filhos deixam de telefonar ou não chegam em casa no horário, logo se vê invadida por uma sucessão de idéias negativas e chega à conclusão de que as crianças só podem ter sido mortas ou seqüestradas. Ao sentir a onda de pânico inundá-la, ela deve parar e pôr os seus pensamentos em dúvida.

– Será que eu posso ter certeza de que a catástrofe que temo de fato aconteceu?

– Já que não recebi nenhum pedido de resgate nem telefonema da polícia, a resposta é não.

Muitas vezes em que você acreditar, de alguma forma, que o céu está vindo abaixo e se fizer essa pergunta crucial, verá que a resposta é, do mesmo modo, *não*. Ou seja: aquilo em que você acredita *poderia* ser verdade, mas você não dispõe de nenhuma *evidência conclusiva* desse fato.

– As crianças alguma vez antes já deixaram de chegar em casa no horário? Nesse caso, alguma vez foi por terem sido mortas ou seqüestradas?

– Sim, elas já se atrasaram antes. E não foi por terem sido vítimas de nenhuma violência.

Se a conclusão a que você chegou nunca aconteceu antes, por que imaginar que a situação desta vez é diferente?

Se elas nunca se atrasaram antes, passe para a próxima pergunta:

– Existe alguma outra explicação possível para as crianças não terem chegado ainda?

– Furou um pneu do carro e não há nenhum telefone por perto.

– Elas foram a um restaurante com os amigos, estão se divertindo muito e se esqueceram da hora.

– Elas desobedeceram a minha ordem de vir direto para casa depois do jogo e cederam à tentação de ir fazer um lanche com os amigos. Foram desobedientes, mas continuam vivas.

Poderíamos salientar que essa mãe tampouco possui evidências conclusivas

de que alguma das demais explicações seja verdadeira. Como ela pode ter certeza? Não pode. Mas, visto que não sabe qual das explicações corresponde à realidade, se é que alguma o faz, por que acreditar logo na pior – e ficar histérica por causa disso?

Eis um outro exemplo: Arlene ia convidar Jason para a ceia de Natal, mas desiste de telefonar. Por quê? Porque chegou à conclusão de que ele não quer voltar a vê-la – logo, é inútil arriscar-se a ser rejeitada. Como é que ela sabe como Jason se sente? Seu raciocínio é o seguinte: “Ele gritou comigo. Ficou irritado, mas acho que não fiz nada para merecer aquilo. Portanto, só pode ter sido porque ele não está satisfeito – e, nesse caso, ele só pode estar insatisfeito comigo. E, se ele não está satisfeito, nossa relação acabou. Então, por que eu iria convidá-lo para qualquer coisa?”

Pode ser que de fato Jason queira pôr um ponto final na relação. Todavia, se Arlene parasse para questionar como seu raciocínio partiu da situação *A* para chegar à conclusão *B*, talvez optasse por se arriscar a fazer o convite. Afinal, por acaso ela tem certeza de que Jason não quer vê-la mais? Como ele nunca disse isso, a resposta é *não*. Não poderia haver alguma outra explicação para o seu comportamento? É possível. Talvez ele estivesse irritado com alguma questão específica – que pode ser resolvida. Talvez estivesse frustrado com alguma outra coisa que lhe aconteceu naquele dia e acabou explodindo em cima da pessoa errada. Se Arlene gostar mesmo de Jason, pode acabar concluindo que é melhor discutir a questão com ele antes de excluí-lo da sua vida.

O que está errado aqui?

Você conhece aqueles jogos que lhe pedem para identificar qual elemento numa imagem é ilógico, não faz sentido? Pode ser uma árvore de cabeça para baixo, uma torneira pingando para cima, um cachorro passeando com o dono na coleira em vez do contrário. Às vezes, ao examinar uma cena catastrófica que nos vem à mente, temos que nos perguntar: “O que não se encaixa aqui?”

Um exemplo: o carro de Mary Ellen enguiçou na via expressa, longe de qualquer saída e de um posto de gasolina. A primeira coisa que lhe ocorre é: “Vou ficar presa aqui durante horas” – mas sua conclusão final é: “O ar vai acabar e vou morrer sufocada”.

Mary Ellen chegou à conclusão de que está trancada no interior do veículo e que *não há nada que ela possa fazer a respeito*. Já consegue até se imaginar

sufocando ali dentro.

Será que não há nada de errado aqui? Imagine o automóvel. Não haveria nada que pudesse ajudar Mary Ellen nessa situação?

O carro não tem janelas? Essas janelas não podem ser abertas antes que o ar se acabe?

O carro não tem portas? Essas portas não podem ser abertas antes que o ar se acabe? Não é possível sair por uma delas?

Mary Ellen talvez reconheça a possibilidade de abrir uma das janelas ou portas do automóvel, mas é possível que tenha medo de ficar vulnerável à ação de assaltantes ou agressores que passem de carro. Ela pode então considerar os prós e contras de cada alternativa: o que representa perigo maior, abrir uma janela ou permanecer no interior do veículo? Haverá alguma opção intermediária? Será que as vantagens de abrir só uma fresta na janela, por exemplo, não superariam qualquer desvantagem?

O objetivo é sempre colocar em dúvida aquela terrível conclusão inicial, repensar aquela premissa derrotista, reconsiderar a capitulação aterrorizada ou sem nenhuma outra saída. É resistir à tentação de tomar direto o atalho mental que nos leva de uma única idéia negativa à conclusão de que o desastre é iminente e inescapável – *quando não dispomos de qualquer indício de que esse seja de fato o caso.*

Os muitos caminhos para o fim do mundo

Há opções de sobra para quem quer enveredar por esse atalho para a catástrofe. Ao analisar os seus pensamentos, verifique se não tomou um desses caminhos problemáticos.

O caminho do efeito global

Você pensa: “Como eu não fiz isso bem, quer dizer que não sou capaz de fazer *nada* bem.” Uma única falha num determinado segmento da sua vida é o bastante para tirar dela conclusões para a sua vida inteira.

Kate queria ser enfermeira mas, como não se saiu bem nas matérias científicas, teve de abandonar a faculdade. Uma amiga argumenta que há muitas outras profissões que envolvem o cuidado dos outros e não requerem formação científica, mas Kate replica: “Não, eu fracassaria nelas também. Eu sou é burra,

mesmo.” Ela não tem como saber, sem parar para investigar, se não há nenhum outro campo que corresponda aos seus talentos e interesses.

O caminho da generalização

Você pensa: “Se não funcionou desta vez, não vai funcionar nunca.”

Ou então: “Convidei duas jovens para sair, em duas ocasiões diferentes, e ambas me rejeitaram. Isso significa que as mulheres não gostam de mim. Nunca vou arrumar uma namorada, independentemente do que quer que eu faça.” Como é que você sabe? O psicólogo Albert Ellis gosta de contar como conseguiu melhorar a sua vida sexual na juventude. Até os dezenove anos, era um tímido incorrigível, porque fantasiava sempre o pior acerca de possíveis rejeições. Assim, não conseguia conversar com nenhuma das jovens com quem flertava no Jardim Botânico do Bronx, muito embora muitas delas correspondessem ativamente aos seus olhares. Refletindo acerca da sua timidez, ele percebeu que nada de “terrível” *aconteceria* caso fosse de fato repudiado – e obrigou-se a cumprir a tarefa cognitivo-comportamental de sentar-se no mesmo banco de cem mulheres diferentes e passar um minuto (isso mesmo, um minuto apenas) conversando com cada uma delas, por mais sem jeito que se sentisse. Na execução desse exercício de “ataque à vergonha” (que muitos anos mais tarde ele incorporaria à terapia emotivo-racional), entabulou diálogos com cem mulheres, durante um mês. Dessas cem, conseguiu marcar apenas um encontro – ao qual a moça não compareceu! Entretanto, tendo constatado que nada de catastrófico havia acontecido, ele perdeu a vergonha e inibição de abordar desconhecidas. Assim, passando à sua segunda e terceira centenas de investidas, não tardou a lograr mais êxito – e obter mais oportunidades de sexo – que praticamente qualquer outro jovem de Nova York.

Há uma frase, no *Júlio César* de Shakespeare, a respeito do pressuposto de que todas as experiências futuras serão idênticas à mais recente que tivemos: “O covarde morre muitas vezes antes de sua morte. O bravo experimenta a morte uma única vez.” Para quem generaliza, basta um único fracasso para imaginar um milhão de fracassos posteriores – e os imaginários são tão dolorosos quanto os reais.

O caminho da imitação

A imitação também poderia ser chamada síndrome da barata tonta, porque envolve a adesão – sem nenhum questionamento ou análise prévia – às conclusões catastróficas alheias. Quando o galinho Chicken Little pôs-se a correr de um lado para o outro gritando que o céu estava caindo, seus amigos da

fazenda acreditaram sem pestanejar. E o pânico se espalhou.

Os catastrofistas parecem possuir um dom especial para transmitir sua tensão para os demais. Existe uma expressão para descrever certos ambientes muito carregados que “daria para cortar a tensão com uma faca” – ou seja, o próprio ar parece saturado de ansiedade. Esta, por sua vez, em geral é provocada pela crença de alguém na iminência do desastre. Se você carregar uma placa anunciando “O mundo vai acabar amanhã”, certamente vai acabar convencendo algumas pessoas. Por mais que seja verdade, contudo, que algo no mundo está de fato prestes a entrar em colapso, essa pode não ser a catástrofe que *você* mais teme. O que cada um considera o pior a acontecer é uma questão altamente individual. Para alguns, o fim do mundo só poderia se dar no campo amoroso. Para outros, teria de envolver sua carreira. Para outros, ainda, está intimamente relacionado a dinheiro ou à sua falta.

Talvez pudéssemos esperar que todos os moradores de São Francisco com tendência ao catastrofismo abandonassem a Bay Area depois do último grande terremoto, já que os especialistas alertaram que é muito possível que um abalo dessa magnitude se repita – mas não. Nem todos os catastrofistas – nem mesmo em São Francisco – ficam pensando nos movimentos sísmicos da Terra. Alguns estão muito ocupados imaginando o pior que pode lhes acontecer em suas vidas amorosa ou profissional, no âmbito financeiro ou social, ou em qualquer outro aspecto muito pessoal e específico.

O caminho da ampliação

Você transforma ratos em rinocerontes. Comete um pequeno engano ou tem uma experiência negativa, ainda que de menor monta, e presume que as conseqüências serão terríveis. Esse é o caminho predileto dos hipocondríacos. A menor fungada é vista como uma ameaça de morte iminente. Existe uma piada sobre um hipocondríaco que morreu aos 98 anos e mandou que escrevessem o seguinte epitáfio: “Eu não falei que estava doente?”

E há também a fábula que se conta às crianças para que nunca se esqueçam de prestar atenção aos detalhes. Começa assim: “Por falta de um prego, perdeu-se uma ferradura.” Por causa da falta da ferradura, perdeu-se o cavalo. Com a perda do cavalo, o cavaleiro não consegue levar uma mensagem importante. Perdida a mensagem, é perdida também a batalha. E, perdida a batalha, perde-se o reino. Tudo por falta de um prego.

Uma coisa de cada vez

Suponhamos que a sua função seja a de convocar as tropas para a batalha. Um dos soldados lhe diz: “Melhor a gente se render de uma vez, porque caiu um prego da ferradura do cavalo do mensageiro.” Você conseguiria pensar em alguma coisa para convencê-lo de que o seu lado ainda tem alguma chance? Analise a questão pelo seguinte prisma: é preciso acontecer alguma coisa ainda entre a perda do prego e a queda do reino? Em caso afirmativo, será que a situação não pode ser modificada em alguma dessas etapas?

O que sabemos ao certo? Que o prego caiu. É verdade, mas pode ser que a ferradura não caia. Há mais de um prego em cada uma.

Mas suponhamos que a ferradura de fato se perca. O cavalo talvez consiga prosseguir sem ela. Nem todos os cavalos andam ferrados.

Mas suponhamos... que o cavalo fique manco e derrube o ginete. Talvez este possa transmitir a mensagem para outro, ou encontre outra montaria, ou percorra a distância a pé a tempo.

Mas suponhamos... que a mensagem não chegue. Os soldados talvez vençam a batalha mesmo assim.

Mas suponhamos... que a batalha seja mesmo perdida. Talvez ainda reste uma possibilidade de um contra-ataque capaz de salvar o reino.

Nada disso pretende diminuir a importância dos detalhes. Com efeito, um único componente talvez seja crucial para um determinado plano. Entretanto, a palavra-chave, aqui, é *talvez*. Talvez seja crucial. Talvez não. Para pensar de modo realista, é preciso não aumentar os efeitos de um fato isolado sem antes investigar, questionar ou pelo menos parar para pensar melhor.

Suponhamos que você se dê conta, um dia depois de colocar alguns papéis importantes no correio, de que deixou de fora um documento fundamental. Você pode chegar à conclusão de que “é tarde demais para fazer qualquer coisa agora. Estou perdido”. Ou então: “Essa não. Agora vou ter de levar de carro até lá o que ficou faltando, para que a papelada esteja completa dentro do prazo. Só que eu não tenho tempo para isso.” Alguém pode sugerir: “Por que você não contrata um serviço de mensageiros?” Se você ainda estiver dominado pelo catastrofismo, provavelmente vai retrucar: “Eles devem cobrar caro demais” – e pode ser mesmo verdade. Mas, para descobrir o seu preço, basta dar um telefonema. Fazer questão de verificar uma coisa de cada vez pode ajudar a impedir que o pensamento catastrofista de fato *provoque uma catástrofe*.

Proteção, não destruição

É razoável querer se proteger. Se você simplesmente partir do princípio de que nada pode lhe acontecer, independentemente do que você faça, pode acabar se metendo na frente de um caminhão em movimento e ser atropelado. Se nunca fizer um *check-up* médico, pode acabar permitindo o desenvolvimento de um problema grave de saúde. A questão, como aliás em todos os erros de pensamento, é se as suas idéias são proporcionais ao fato.

Acreditar que não há nada que você possa fazer para resolver o problema pode até ser verdadeiro em determinadas situações, mas se se tornar um estilo de vida não vai levar a nada. Essa crença impede a consolidação de relacionamentos (“nem adianta demonstrar o meu afeto, porque só vai servir mesmo para eu ser rejeitado”), a criação criteriosa de soluções (“vou gastar toda a minha energia chorando”) e a identificação de medidas capazes de promover uma melhora do seu desempenho e, assim, prevenir o desastre numa próxima ocasião.

Acreditar que o pior já aconteceu ou está prestes a ocorrer deixa a pessoa menos produtiva, menos motivada a tomar iniciativas e menos capaz de se proteger e aos seus entes queridos. Já o contrário – simplesmente dar a si próprio e aos acontecimentos o benefício da dúvida – vai abrir a sua mente para possíveis soluções e oportunidades que de outra forma talvez lhe escapassem. O fato de correremos um pequeno risco pode ser encarado apenas como o ingresso que precisamos comprar para obtermos sucesso, gratificação e satisfação.

A verdadeira proteção reside numa avaliação realista da nossa situação, em estar disposto a averiguar outras conclusões. Basta um momento de reflexão, basta parar por tempo suficiente para nos fazermos algumas perguntas, basta parar para pensar um instante antes de tirarmos uma conclusão negativa precipitada a fim de promovermos o tipo de transformação positiva que pode durar uma vida inteira.

TELEPATIA

Há séculos vemos pessoas dispostas a pagar entrada para assistir ao espetáculo de algum *Gonzo*, o *Grande* ou *Merlin*, o *Magnífico* exibindo seus inacreditáveis dotes telepáticos.

– Concentre-se na carta que o senhor tem em mãos... é um quatro de paus, não é?

– Pense num objeto que está na sua bolsa. A senhora pensou no seu batom, não foi, madame?

“Incrível”, pensamos. “Extraordinário. Inacreditável.” E, se nos pedirem para subirmos ao palco e tentarmos descrever o que se passa na mente de algum dos presentes, provavelmente vamos nos esquivar: “Mas eu não consigo ler pensamentos. Não posso fazer isso.”

Lá no fundo, todos nós sabemos que a telepatia é impossível ou, para dar aos tantos Gonzos e Merlins o benefício da dúvida, no mínimo extremamente rara. Mas mesmo reconhecendo tal fato, com relativa frequência agimos, na vida, *como se* a telepatia fosse parte integrante do repertório usual de habilidades humanas, tais como respirar ou engolir – sem nada de particularmente especial.

Essa ilusão pode se manifestar de duas formas: (1) por meio da *presunção* de que sabemos o que os outros estão pensando (“Nem adianta pedir o emprego; eu *sei* que ele jamais contrataria uma mulher, ou alguém da minha idade, ou eu”) ou (2) através da *premissa* de que os outros não só podem como têm a obrigação

de saber exatamente o que nós estamos pensando, sem que lhes precisemos dizer (“Se ela me amasse de verdade, teria feito o meu prato preferido no meu aniversário. Ela *sabia* que era o que eu queria.”).

Alguém certa vez observou que a palavra presumir, em inglês (*assume*), é a abreviação de “fazer de bobos (*ass*) você (*u [you]*) e eu (*me*)” . Um lingüista certamente contestaria, mas o autor dessa explicação esdrúxula pelo menos reconheceu a grande freqüência com que provocamos um problema quando partimos do princípio de que sabemos o que está se passando na cabeça de alguém ou de que o outro pode e deve responder aos nossos pensamentos não expressos.

Quanto mais íntima a relação, maior a ilusão

Você pode alegar: “Não digo que sei o que *todo mundo* pensa, mas *sei* que estou certo com relação ao que o Joe está pensando porque o conheço muito bem – conheço-o bem o suficiente para saber como ele vai reagir.”

Ou: “Não digo que todo mundo sabe o que eu estou querendo, mas eu e Josephine trabalhamos juntas há anos. Claro que ela *sabe*.”

É aqui que a ilusão de que é possível ler os pensamentos alheios acarreta os maiores estragos, porque, afinal, é verdade que, às vezes, somos capazes de prever os desejos ou atos de alguém que conhecemos bem – e vice-versa. O problema aparece quando partimos do pressuposto de que podemos dizer como alguém vai reagir *sempre*.

Ellen sabe que Jody não suporta batatas fritas, nunca suportou. Portanto, jamais faria batatas fritas se a convidasse para jantar. Um dia, porém, as duas saem para almoçar e Jody pede batatas fritas.

– Mas você detesta batatas fritas! – exclama Ellen, surpresa.

– É verdade, não gostava mesmo – justifica-se Jody. – Mas as batatas daqui são maravilhosas. Uma amiga me convenceu a experimentar e, desde então, passei a comê-las sempre que venho aqui.

Situações como essas são bastante corriqueiras. Quando conhecemos alguém muito bem, podemos imaginar coisas com base no que sabemos e acertar grande parte das vezes. Mesmo no caso de quem conhecemos muito bem, contudo, não podemos ter a certeza de que vamos acertar sempre. A verdade é que as pessoas são imprevisíveis. Sempre é possível que alguém que você

acredita conhecer muito bem resolve mudar de idéia – ainda que apenas numa determinada ocasião, por um motivo específico –, como também é possível que você não conheça a pessoa tão bem quanto acredita. Sempre podemos manter pequenas partes nossas em segredo – mesmo daqueles que mais amamos e nos são mais próximos.

Eis um exemplo de como essas duas modalidades de crença na telepatia podem se *unir* e causar problemas mesmo entre duas pessoas que de fato se conhecem muito bem:

Rachel chega do trabalho, antes de seu marido, Tom, e lhe deixa um bilhete avisando que vai ao supermercado e deve retornar dentro de uma hora. Na volta, carregada de sacolas, vê o carro de Tom na garagem e imagina que ele está em casa. Enquanto leva as compras para a cozinha, entra numa espiral de raiva e vai ficando cada vez mais irritada.

“Por que ele não está aqui me ajudando?”, ela se pergunta. “Ele sabe que eu fui ao supermercado, sabe que eu trabalhei o dia inteiro, tanto quanto ele – mas está pouco ligando. Deve estar sentado lá na sala, relaxando, lendo o jornal, e eu aqui me esfalfando. Só está pensando nele.”

Tudo isso, Rachel fala *para si mesma*. Nada é dito para o próprio Tom. Por exemplo, ela não o chama (“Amor, será que você pode vir me ajudar com as sacolas?”); espera que ele leia os seus pensamentos. Espera que ele saiba, intuitivamente, sem que ela peça, que ela quer sua ajuda. E fica furiosa porque ele deixa de atender a seus desejos e expectativas não expressos. Quer que Tom seja clarividente.

Ademais, ela acredita haver lido os pensamentos *dele* corretamente. Parte do princípio de que ele está pensando: “Ela quer que eu vá ajudá-la, mas, como eu não quero, vou fingir que não estou ouvindo nada.”

Rachel poderia argumentar que ler pensamentos não tem nada a ver com o caso. Afinal, “deixei um bilhete avisando que iria fazer compras, o que significa que eu iria chegar em casa carregada de sacolas. Não precisa ser telepata para imaginar que eu ia precisar e desejar ajuda. É claro que ele só pode estar me ignorando.”

Entretanto, é possível que Tom, absorto na leitura do jornal, de fato não tenha escutado Rachel entrar, e portanto *não saiba* que sua ajuda já é necessária. É possível ainda que, no passado, ele tenha se oferecido para ajudar mas ela tenha respondido: “Tudo bem, eu me viro aqui. Relaxe e curta o seu jornal.” Assim, dessa vez ele *lê* os pensamentos *dela* e ouve essa mesma resposta.

Pode ser também que, apesar da presença do carro na garagem, Tom não esteja em casa, lendo o jornal sentado no sofá; talvez o vizinho tenha lhe pedido uma ajuda qualquer, e ele esteja lá.

Se Rachel tivesse chamado: “Tom, cheguei, você pode me ajudar aqui?”, e ele houvesse retorquido: “Agora não dá, quero ficar aqui sentado lendo enquanto você se vira sozinha”, *aí* ela teria motivo para se irritar.

Moral da história: Rachel não tem como *saber* o que está se passando pela cabeça de Tom se não perguntar. Ele, por sua vez, não tem como *saber* o que ela está pensando se esta não lhe disser. Quando limitamo-nos a presumir, corremos o risco de as nossas premissas estarem erradas.

O hábito de presumir

Todo mundo, em alguma medida, faz suposições acerca dos pensamentos, desejos e necessidades dos outros. Tudo bem. As premissas constituem uma espécie de atalho mental e são fundamentais para que a vida caminhe. Se parássemos para investigar as implicações de cada sorriso, piscadela ou aceno que nos dirigissem; se confirmássemos com o autor o significado de cada bilhete, memorando ou formulário que nos enviassem; se colocássemos em dúvida o significado de cada expressão casual que ouvíssemos, chegaríamos ao fim do dia exaustos – e aqueles que nos cercam estariam cansados da gente.

Pode ser que você conheça a piada do psiquiatra que encontrou um amigo na rua, em que o amigo diz “oi” e o psiquiatra imediatamente se pergunta: “Vejam, o que será que ele quis dizer com isso?” De fato, como mecanismo de defesa, psicólogos e psiquiatras aprendem a desligar sua escuta profissional em situações exclusivamente sociais, a fim de não ficarem o tempo todo questionando o real significado de cada frase que lhes dirigem. Do contrário, seriam esmagados pelos problemas da condição humana. Assim, se um psiquiatra encontra outro no meio da rua, provavelmente pode partir do princípio de que “oi” quer dizer apenas “oi”, sabendo que sua premissa deve estar correta – assim como, na maioria das vezes, quando fazemos alguma suposição quanto ao que os outros esperam de nós ou os outros presumem algo acerca do que esperamos deles, tais pressupostos provavelmente estão certos.

Ou, se não corretos, pelo menos serão inofensivos – nada que valha a pena criar algum quíproquê. A tia amorosa olha o bebê no bercinho e exclama: “Olha só, ele está sorrindo para mim.” Não é verdade. “Sorrir” é uma resposta social

adquirida, não inata. O que o bebê está fazendo é uma careta, porque está com gases e ainda não arrotou – o que acontece com frequência com bebês. Mas a titia prefere imaginar uma idéia de prazer à de dor.

Donos carinhosos de bichinhos de estimação costumam atribuir características humanas aos seus cães e gatos e também bancar os telepatas: “Coitadinho do Totó, está todo jururu porque não foi correr no parque hoje.” Há quem atribua um intelecto humano até aos móveis. Sabe como é, você esbarra numa cadeira e, brincando, pede desculpas. Ou dali a pouco esbarra de novo e reclama: “Esta cadeira está querendo me derrubar.” Você acha que sabe até o que a cadeira está “pensando”.

Tudo isso faz parte da vida. É normal. Mas *não é* telepatia – nem quando você adivinha corretamente o que o outro ser humano está pensando. É mais uma questão de um bom trabalho investigativo, no sentido de detectar pistas e dicas e extrair delas as suas conclusões. A maioria de nós é capaz de “ler” essas dicas e pistas bastante bem, e quase sempre elas estão aí para serem lidas mesmo.

Dicas e pistas

Nas nossas investigações, baseamo-nos em dicas e pistas de todos os tipos. Atribuímos significados ao que vemos e ouvimos (e também ao que *não* vemos nem ouvimos), bem como ao que aconteceu ou não. Tiramos conclusões da linguagem corporal (expressões faciais, gestos e posturas) e de declarações verbais.

Quando você era criança e encontrava sua mãe esperando-o na porta de braços cruzados, batendo o pé, de cenho franzido e lábios comprimidos, provavelmente pensava “ih, a mamãe está brava”. Ela não precisava dizer nada.

Se você encontra uma amiga de cabeça baixa, ombros caídos, olhos inchados e o rosto sulcado de lágrimas, é muito difícil concluir que ela está chateada? A menos, claro, que seja uma atriz desempenhando um papel qualquer. Dá para pressentir quando alguém está taciturno, nervoso, feliz ou em qualquer outro estado de espírito, pois, bem, está mais ou menos na cara.

No entanto, as aparências enganam. Assim como a careta de um bebezinho pode ser confundida com um sorriso, o mesmo acontece com os adultos. Uma risada nervosa não é sinal de alegria. Podemos chorar de tristeza ou felicidade.

Algumas pessoas demonstram mais abertamente que outras o que se passa em seu interior, são mais transparentes. Já outras não são tão claras – ou, pelo menos, não são claras o tempo todo.

Quando tiramos determinadas conclusões da linguagem falada, não avaliamos apenas as palavras, mas também o tom de voz, a ênfase, o volume (alto ou baixo) e o contexto da situação. A simples interjeição *ah* pode transmitir espanto, surpresa, decepção – ou uma mera dificuldade temporária para pensar em alguma coisa melhor para dizer.

Um palestrante quebra o gelo num seminário afirmando que vai ler os pensamentos de algum dos presentes. Finge concentrar-se e então diz: “Igualmente, companheiro”, ou “Lamento, sou um homem comprometido”. Todo mundo ri porque dá para entender o que ele deixou implícito: que é provável que alguém da platéia tenha tido uma impressão negativa a seu respeito, ou sentido atração sexual por ele.

Tiramos conclusões de situações familiares. Imaginemos, por exemplo, que uma mulher vai descendo a rua, carregada de sacolas. Uma delas começa a escapar-lhe entre os dedos; para segurar tudo, ela precisaria de três mãos agora. Você então se aproxima para ajudá-la. Ela não pediu, mas você sabe (ou tem bastante certeza) de que é isso que ela quer. Quando ela lhe agradece – a resposta que você esperava –, confirma a acurácia da sua conclusão, o que não significa que você tenha praticado telepatia.

Nossas conclusões baseiam-se, até, nas características da pessoa cujos pensamentos tentamos adivinhar. Esse terreno não é monopólio dos intolerantes, que chegam às piores conclusões possíveis com base exclusivamente na raça, credo, sexo ou nacionalidade do outro. Em geral, trata-se tão-somente de mais uma pista. Você pode interpretar determinada situação de uma outra maneira se, por exemplo, a pessoa envolvida for uma avó em vez de um adolescente, ou se parecer rica em vez de pobre.

Talvez a melhor ilustração da tentativa de “telepatia” coletiva seja dada pelos publicitários. Existe, na publicidade dos Estados Unidos (EUA), uma conhecida teoria que divide todos os americanos em diferentes grupos, com base em seus supostos estilos de vida. Dois deles, por exemplo, são os pertencentes (*belongers*) e os realizadores (*achievers*). Os primeiros são definidos como americanos de classe média cuja maior ambição é fazer o que é aceito. Assim, é recomendável que o publicitário interessado em vender algo para esse grupo enfatize que esse é o produto mais popular. Tal argumento já não funcionaria com os realizadores, definidos como pessoas de alto poder aquisitivo, que

querem comprar tudo do bom e do melhor. Estes, segundo a teoria, não comprariam o produto mais popular justamente por saberem que a *maioria* das pessoas não tem condições de comprar o melhor. Para eles, o popular não é bom o bastante.

Um bom exemplo de como essa teoria específica é posta em prática pode ser visto nas campanhas publicitárias da divisão financeira da Merrill Lynch, cujo *slogan* é “*We’re bullish on America.*” (No jargão de Wall Street, *bullish* significa otimista.) ^{NT}

Certa vez, a Merrill Lynch exibiu um comercial de TV que mostrava um rebanho de bois correndo. Arnold Mitchell, o pesquisador que desenvolveu a teoria que distingue os pertencentes dos realizadores (entre outros), salientou que aquela não era uma imagem aconselhável para um anúncio que visava atrair investidores ricos. “O rebanho é um símbolo dos pertencentes”, argumentou. “Gente próspera, cheia de dinheiro para investir, não vai querer se ver como parte de uma multidão; o que eles querem é se imaginar conquistando coisas.” Em suas últimas campanhas para a televisão, a empresa seguiu os conselhos de Mitchell: um anúncio de 1991 mostrava um touro solitário (um realizador) abrindo caminho em meio a um rebanho de ovelhas (que é como os realizadores vêem os pertencentes).

Mitchell jamais afirmou possuir a capacidade de ler os pensamentos de todos os ricos, nem que todos os que se enquadram nessa categoria pensam exatamente da mesma forma; tudo o que ele disse foi que, com base na pesquisa a respeito dos hábitos de vários grupos diferentes, é mais provável que ele acerte, e não que erre, na maioria das vezes.

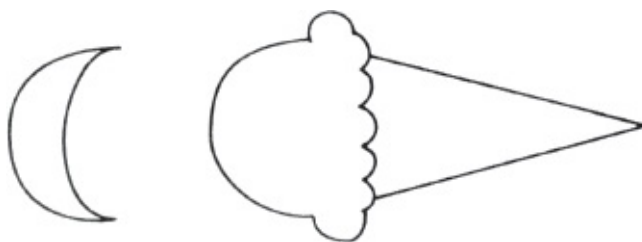
O fenômeno do fechamento

O mesmo talvez se aplique também a você. O importante, contudo, é lembrar que, independentemente de como juntemos as peças com base nas quais tiramos as nossas conclusões, uma coisa quase sempre é verdade: elas não proporcionam mais que uma visão *parcial*. Nossos cérebros, então, têm de dar uma de Sherlock Holmes para preencher as lacunas para a gente – um fenômeno da percepção denominado “fechamento”.

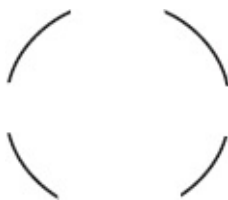
Considere o desenho abaixo. É uma imagem parcial de uma forma simples. Que forma é essa?



Você diria um círculo? Sem dúvida, é uma possibilidade. Essas poderiam ser partes de um círculo. Por outro lado, elas poderiam pertencer também a uma lua minguante, ou a uma bola de sorvete numa casquinha deitada de lado:



Naturalmente, quanto mais pistas vemos, maiores as nossas chances de um palpite certo.



O popular programa *Roda da Fortuna* da TV americana, baseado no velho jogo da forca, coloca à prova a capacidade de fechamento dos participantes. O desafio consiste em adivinhar uma expressão revelada a princípio apenas como uma série de lacunas, que indicam quantas palavras há em cada expressão e quantas letras cada palavra contém. Os participantes têm algumas chances para adivinhar as letras, e o primeiro a matar a charada inteira ganha.

Um exemplo:

Que palavra é esta: _ELA

Será tela? Sela? Bela? Nela? Gela? Mela?

Será que isto ajuda?

_ E L A D A

Ou isto?

E L A D O _ M I _ A

E agora?

E L A A D O M I D A

Já deu para decifrar?

E L A A D O R M C I D A

Claro que, quanto mais pistas você tiver, mais fácil fica adivinhar – se *A bela adormecida* foi um conto de fadas que fez parte da sua infância. (E presumindo-se que, na versão da história que você conhece, a heroína fosse chamada assim. Histórias populares recebem diferentes nomes em culturas diferentes. O conto de fadas que conhecemos como *João e Maria*, por exemplo, na Noruega chama-se *Hans og Greta*.)

Erros de interpretação

Quanto melhor você conhece alguém, mais consciência provavelmente vai ter dos sinais especiais daquela pessoa. Ele entra batendo a porta quando teve um dia ruim? Ela lambe os beijos quando está a fim de comida chinesa? É possível que você saiba que, quando o seu tio preferido faz uma determinada cara, é porque está sofrendo de indigestão; afinal, sempre que ele tem indigestão, faz essa mesma cara. Você percebe uma pista e tem aquela sensação de “a-ha!”.

Dada a miríade de pistas existentes – bem como a grande frequência com que é possível preencher as lacunas e encontrar a resposta correta, tomando decisões bem embasadas que parecem atingir muitas pessoas, onde quer que se encontrem –, não admira que tanta gente imagine saber o que os outros pensam e tenha a certeza de que outros sabem o que se passa na sua cabeça.

E isso pode criar muitos problemas.

Não se esqueça: a crença na telepatia cria problemas quando acreditamos que podemos praticá-la:

- com todo mundo

- perfeitamente
- o tempo inteiro

Quando, na verdade, o que podemos fazer é adivinhar os pensamentos:

- de algumas pessoas
- com alguma exatidão
- parte do tempo

Quando você entende tudo errado

Vamos enumerar algumas das maneiras mais comuns pelas quais as pessoas que imaginam saber o que está se passando na cabeça dos outros podem se enganar:

Você faz uma suposição acerca do que alguém está pensando com base no que você pensaria naquela mesma situação.

O jornal de uma grande cidade abre uma vaga na sua sucursal em Washington e os membros da equipe começam a fazer as suas apostas acerca de quem entre eles será o escolhido para aquele emprego que todos pediram a Deus. É consenso geral que o eleito tem de ser um dos três astros do grupo: o correspondente na capital do estado, o chefe do escritório da prefeitura ou o principal repórter investigativo. Assim, é uma surpresa geral quando o editor-chefe escolhe Rick, que está há relativamente pouco tempo no jornal. Quando lhe perguntam como foi que chegou à sua decisão, o editor-chefe explica que Rick foi o único que se candidatou. Os jornalistas que estavam convencidos de que sabiam que seu chefe estava pensando: “Vou escolher um dos meus repórteres de maior destaque”, chegaram a essa conclusão porque seria esse o critério de escolha para *elas*. Na verdade, o chefe estava esperando para escolher entre os interessados que se apresentassem.

Você faz uma suposição com base num comportamento passado.

Ao abrir a porta para receber a filha, a mãe está de braços cruzados, cenho franzido, lábios comprimidos e batendo o pé. A menina percebe que a mamãe está brava com ela, pois, no passado, sempre que a mamãe esteve assim foi porque *estava* brava. As experiências anteriores constituem, sem dúvida, uma

excelente fonte de boas informações. Entretanto, é importante lembrar que nenhuma fonte é infalível. Talvez nesta ocasião a mamãe esteja brava, sim, mas não com a filha; ou esteja ansiosa com algo que nada tenha a ver com a criança.

Você faz uma suposição com base no que você imagina que vá acontecer – e coloca o carro à frente dos bois.

Hal hesita em pedir a ajuda de Steve com um projeto no trabalho. Este possui a experiência que falta àquele, mas, não o conhecendo bem, Hal sente-se inseguro. Ele sabe que nada tem a oferecer em troca a Steve além de gratidão, e pensa com seus botões: “Ele nunca vai aceitar. Tenho certeza de que ele não vai querer me ajudar.” Mesmo assim, respira fundo e faz o pedido. Steve responde: “Eu gostaria de ajudar, mas no momento não posso. Preciso terminar um projeto em que estou trabalhando.”

“Bom”, pensa Hal, “já sei o que isso quer dizer. Sabia que ele não ia querer me ajudar. Eu não devia ter pedido. Nunca mais volto a incomodá-lo.”

Hal talvez esteja certo em sua conclusão de que Steve simplesmente lhe disse um *não* educado. Por outro lado, talvez ele só esteja escutando o que já esperava, *por antecipação*, ouvir. É possível que Steve de fato esteja falando a verdade: que *não tem tempo agora*, mas terá depois. Pode ser também que, por esse mesmo motivo, prefira não se envolver nesse projeto específico mas, se solicitado, se disponha a ajudar em outro.

Eis outro exemplo:

Uma grande amiga convoca Lisa para uma festa. “Não tem por que eu ir”, pensa ela. “Nunca conheço ninguém nesses eventos. Só fico lá sentada feito uma boba, enquanto todo mundo se diverte. Detesto esse tipo de festa. Sempre volto para casa me sentindo pior que antes.”

Tendo, portanto, predeterminado que a noite será um desastre, Lisa interpreta todos os detalhes de modo a corroborar sua tese. Se um jovem lhe sorri, “ele deve estar olhando para alguém atrás de mim”, pensa ela, evitando-lhe os olhos propositalmente. Claro: é Brooke Shields em pessoa quem está postada atrás de Lisa, chamando a atenção do rapaz. Por outro lado, pode ser que *desta vez*, apesar das baixas expectativas de Lisa, o sorriso do outro seja *para ela*.

Você pode tirar uma conclusão com base na resposta que deseja.

Tom recebe um telefonema de sua ex-namorada, Annette, que explica haver tomado conhecimento do falecimento de seu pai por uma amiga em comum e que está ligando para dar os pêsames. “Ela ainda me ama”, pensa Tom. “Quer

prova maior que este telefonema? Ela só vai casar com aquele outro cara para me magoar.”

Pode ser que sim, pode ser que não – mas, antes que Tom saia correndo para comprar um anel de noivado, é melhor ele antes confirmar os sentimentos de Annette.

Você chega a uma conclusão com base em dados insuficientes.

Assim como duas curvas não necessariamente formam um círculo, a reação negativa de uma ou duas pessoas não necessariamente indica a opinião de um grupo inteiro.

“Nenhuma mulher gosta de mim”, lamuria-se Max. Como é que ele sabe? Teve dois encontros mal-sucedidos. Dificilmente as duas moças perceberam que pesava sobre seus ombros a responsabilidade de representar todas as mulheres do mundo.

Betty estava nervosa com a perspectiva de falar diante de um grupo de profissionais (nunca havia feito nada tão ambicioso antes) e, mal havia começado, reparou que dois dos presentes cabeceavam – a cabeça de um deles chegou a literalmente pender sobre o peito. “Foi um tédio”, pensaria ela depois. “Devem estar me achando uma bobona.”

Só que nem todos caíram no sono. Talvez aqueles dois tivessem ficado acordados até tarde na noite anterior. Talvez não tivessem interesse no assunto, independentemente do palestrante. E mesmo que, de fato, sua palestra não fosse tão bem-sucedida assim, por que os presentes a julgariam tola? Talvez se solidarizassem com ela, lembrando-se de alguma ocasião em que eles mesmos não falaram bem.

A sua conclusão não leva em conta a existência de diferenças culturais ou de personalidade.

O cineasta Woody Allen baseou seu filme *Noivo Neurótico, Noiva Nervosa* na existência dessas variações. Numa das cenas, a tela é dividida ao meio e mostra a protagonista, Annie, e seu namorado, Alvy, jantando com seus respectivos pais. Enquanto a família dela é contida e sossegada, a dele (que mora debaixo de uma montanha-russa em Coney Island) é composta por pessoas emotivas, que têm de gritar umas com as outras para se fazerem ouvir. É fácil depreender daí que a família de Annie consideraria instável a de Alvy, ao passo que aos olhos desta a outra pareceria fria e tediosa. Não admira que o casal enfrente dificuldades para comunicar seus sentimentos um para o outro.

Mas os dois também têm outros problemas. Numa outra cena em que a tela

é dividida, Annie e Alvy estão conversando com seus respectivos psiquiatras. O terapeuta dele lhe pergunta se eles dormem juntos com frequência, ao que Alvy lamenta: “Muito pouco. Umas três vezes por semana, talvez.” Quando, porém, o de Annie indaga se eles costumam fazer sexo, ela retruca: “Constantemente. Três vezes por semana.”

Você interpreta mal dicas visuais ou verbais.

Como já salientamos, muitas reações emocionais são parecidas. Tom acha que Rachel está brava com ele. Seus lábios estão apertados numa linha fina, seu corpo está visivelmente tenso, seu cumprimento habitualmente alegre se foi.

A primeira reação de Tom é de culpa: “Ela ainda está zangada porque eu não a ajudei ontem com as compras”; a segunda, de irritação: “Mas, também, como eu ia adivinhar que ela estava precisando de ajuda? Ela já está exagerando com essa história.”

Se, desta vez, em vez de apelar para a telepatia, Tom perguntasse à esposa se havia alguma coisa errada, talvez ela lhe respondesse que sim – seu dia foi péssimo, ela está exausta e sua cabeça parece a ponto de explodir.

Em outras palavras, só porque você captou o estado de espírito correto não quer dizer que você vai acertar também a causa do problema. E, mesmo que tenha acertado a causa no passado, não quer dizer que vá acertar *desta vez*.

O alvo das suas tentativas de telepatia está enviando mensagens falsas.

Do mesmo modo como os detetives das histórias policiais às vezes são induzidos a erro por pistas falsas, também é fácil desencaminhar pretensos telepatas. Todos nós não conhecemos algum político ou vendedor que parecia exalar interesse no nosso bem-estar – quando na verdade tudo com que se preocupavam era seu próprio umbigo?

As pessoas às vezes mentem com a melhor das intenções. Richard vai todo embecado ao encontro com Jill, a fim de impressioná-la – só depois ela vai descobrir que ele raramente abre mão de sua calça jeans favorita e da camisa de flanela. Jill finge adorar futebol a fim de causar uma boa impressão em Richard – só mais tarde ele descobrirá que ela gosta muito mais de balé.

Quando o outro entende tudo errado

Uma vez que a telepatia é uma ilusão de mão dupla, existem também inúmeras maneiras pelas quais os outros podem não conseguir adivinhar o que está lhe passando pela cabeça.

Você não foi claro, verbalmente ou por algum outro meio.

Todos os motivos pelos quais a telepatia nem sempre dá certo com você aplicam-se igualmente à sua expectativa de que funcione com os outros – pelo menos até onde lhe diz respeito:

- O outro pode imaginar algo completamente diferente do que você quer fazer, com base no que ele próprio faria no seu lugar.
- O outro pode não se dar conta de que você mudou de idéia, de que você agora quer algo que não pediu antes.
- Ele pode ter colocado o carro adiante dos bois e talvez precise de algum estímulo para rever suas pressuposições.
- Ele pode simplesmente ouvir aquilo que gostaria.
- Talvez o outro enxergue pistas inexistentes ou interprete mal aquelas que você deu. Ou talvez não seja muito bom detetive.
- É possível que, pelos mais nobres motivos, o seu próprio comportamento tenha sido enganoso.

Você está enviando a sua mensagem num código que seu interlocutor não consegue entender.

Uma reportagem do *Wall Street Journal* a respeito de um serviço chamado Chef 's Hotline mencionou uma mulher que solicitou a ajuda dos especialistas em culinária para preparar determinada refeição. Alguns amigos de seu marido viriam à cidade, explicou ela, e sua intenção era preparar corretamente uma refeição para desagradá-los – pois não gostava deles e queria enviar-lhes uma mensagem em código que os desencorajasse a repetir a visita, mas sem insultá-los diretamente.

Os terapeutas chamam esse tipo de comportamento de passivo-agressivo. O emissor da mensagem teme confrontar determinada questão de forma direta e opta por transmitir seus sentimentos por intermédio de algum código.

O problema é que o destinatário pode não entender. Foi o que aconteceu com um casal que comia frango à milanesa da marca Shake'n Bake todas as noites – e assim foi por dez anos. A esposa revelou ao terapeuta de casal que cozinhava apenas uma vez por semana – sempre o mesmo prato – e limitava-se a aquecer uma porção a cada noite. Por quê?, quis saber o terapeuta. Ora, volveu

ela, porque o marido teimava que ela tinha a obrigação de cozinhar todas as noites – um absurdo, a seu ver, que a deixava furiosa. “Ele quer que eu cozinhe? Então vai comer toda noite a mesma coisa”, raciocinava ela. Sua intenção era feri-lo (ainda que ao preço de ferir também a si mesma, já que ela própria preferiria uma dieta mais variada); queria que o marido lhe perguntasse por que estava fazendo aquilo – só que a pergunta nunca veio. Por fim, o próprio terapeuta indagou: “Por que o senhor nunca reclamou?” – ao que o outro lhe retorquiu: “Eu gosto do frango da Shake’n Bake. Eles têm um monte de sabores variados e deliciosos.”

Por mais que atitudes hostis sejam uma maneira corriqueira de enviar mensagens em código, estão longe de constituir a única alternativa. Eis um outro exemplo muito freqüente: Jill está triste e precisando esquecer um pouco os problemas, e sente vontade de ir ao cinema. Então, pergunta a Rich: “Quer ir ao cinema?” Ele entende a pergunta literalmente e dá-lhe uma resposta objetiva: “Não, prefiro ficar em casa.” Jill, presumindo que Rich entendeu que o verdadeiro significado da pergunta era “*Por favor, vamos ao cinema*”, chega à conclusão de que ele não dá a mínima para os seus sentimentos. Quando, então, demonstra sua irritação, ele por sua vez também se zanga: “Como é que eu ia saber?!” – uma pergunta que nada tem de boba.

Quando enviamos uma mensagem em código, não temos como saber se nosso interlocutor será capaz de decifrá-la. Se, indagada acerca do que gostaria de ganhar de aniversário, você timidamente responder “algo quentinho e peludo” – com um casaco de pele em mente –, pode descobrir que essas mesmas palavras também descrevem um gatinho.

Nessa questão de esperar que os outros saibam o que estamos pensando, o cinema e a literatura têm muito a acrescentar. Muitos filmes e livros alimentam essa expectativa – sobretudo no que diz respeito aos que nos são mais próximos:

- “Bastou um toque e tive certeza.”
- “Estava escrito nos seus olhos.”
- “Ned, querido. Adoro surpresas, e isso era exatamente o que eu queria.”
- “Ele não atendeu o telefone e sabia que eu ia ligar. Não há outra explicação possível, sargento... ele só pode estar morto.”
- “As mães sempre sabem.”

Na vida real, pode ser preciso dizer mais algumas palavras além de tocar, tomar alguma atitude concreta além de olhar o outro nos olhos; ou a surpresa

pode ser justamente o fato de ele não adivinhar o que você queria, a explicação pode ser que ele deu um pulinho na esquina para comprar o jornal, e as mães podem até saber mesmo com frequência – mas não sempre.

Por que é tão difícil desistir da telepatia

O primeiro passo para melhorar sua capacidade de se comunicar sem recorrer às tentativas de telepatia é o mais penoso: é preciso abrir mão da crença em dotes telepáticos, tanto nossos quanto alheios.

A dificuldade reside no fato de que, conforme já vimos, é provável que nossas avaliações dos outros – bem como as que fazem de nós – mostrem, algumas vezes, uma relativa eficiência. Desistir da possibilidade de telepatia é difícil porque implica correr mais riscos – e ficar mais vulnerável. *A telepatia evita a necessidade de falar claramente, em alto e bom tom, de nos expormos – e talvez até descobrirmos que a má notícia de que suspeitamos é, de fato, verdadeira.*

Pode parecer mais confortável pensar: “Ele é um insensível, não percebe do que preciso”, que expor as suas necessidades e ser rejeitada.

Você pode se sentir melhor achando que seu chefe é um imbecil por não perceber que você deseja aquele cargo do que lhe pedir o tal emprego e correr o risco de ter o pedido recusado.

Talvez você fique mais à vontade pensando que “ele sabia que eu não queria aquela tarefa e que isso seria complicado demais para mim” do que enfrentar o problema de frente e talvez até deflagrar uma discussão também acerca de outros aspectos do seu trabalho.

Pode lhe parecer mais romântico esperar que o outro saiba o que você quer. Talvez você goste de acreditar que, no amor, nunca é preciso colocar nada em palavras – tendo a certeza de que, se aquela pessoa que você ama o amasse o *bastante*, teria naturalmente esse dom.

Talvez você prefira não encarar o fato de que algumas pessoas são, *de fato*, obtusas, egoístas, negligentes.

Talvez lhe pareça menos embaraçoso captar as críticas alheias por telepatia do que precisar ouvi-las efetivamente.

Em suma, a telepatia pode ser, para você, um comportamento de

autoproteção – em que você se submete a uma determinada dose de dor a fim de evitar um sofrimento ainda maior.

O problema dessa opção é que o que podemos acabar evitando, isto sim, é a realização do nosso desejo: na medida em que deixamos de verificar, de analisar, de nos expressarmos, acabamos nos auto-repudiando antes que alguém tenha alguma chance de fazê-lo. Pode parecer mais romântico emitir sinais eróticos – um jantar à luz de velas – que colocar nossos sentimentos em palavras. Mas, se nosso parceiro(a) não captar a mensagem correta, podemos perfeitamente traduzir sua resposta nos termos menos românticos possíveis: ele(a) não gosta de mim. Se a nossa telepatia tiver dado errado – ou se as nossas “vibrações” não estiverem enviando um sinal tão intenso quanto imaginamos – podemos acabar inviabilizando qualquer tipo de reação positiva.

Se não nos dispusermos a admitir a possibilidade de estarmos equivocados na nossa leitura de uma dada situação, não nos daremos a chance de (1) receber uma resposta muito mais interessante para nós; ou (2) pelo menos compreender corretamente a situação, de modo a, se necessário, termos condições de tomar alguma providência para remediá-la.

Dispor-se a aceitar o fato de que a telepatia nem sempre dá certo já é um grande passo para reconhecer melhor quando ela *pode ser útil* – em oposição às ocasiões em que já é tarde demais quando nos damos conta de que nos enganamos na leitura de dicas óbvias, preenchemos determinadas lacunas de maneira demasiado precipitada ou não conseguimos fornecer ao outro determinada pista que era fundamental.

Dê nome aos bois

Ao lidarmos com a telepatia, bem como com qualquer outro dos equívocos citados neste livro, uma primeira linha de defesa consiste na mera identificação do erro – uma técnica conhecida como “nomeação”. O objetivo deste livro é não só descrever os dez erros mentais mais comuns, mas também chamar cada um por seu respectivo nome. Com frequência, para interromper o nosso fluxo de pensamentos automáticos, basta o simples ato de nomear aquele padrão.

Ao percebermos que estamos nos irritando com alguém por algo que acreditamos que a pessoa está pensando, antes de confrontá-la podemos nos questionar: “Será que não estou tentando fazer telepatia? Será que eu realmente sei o que ela está pensando?”

Questione as suas premissas

O ato de nomear nos ajuda a colocar as nossas premissas em dúvida. Sempre que nos pegamos tentando dar uma de telepatas, podemos parar para verificar se o que achamos que o outro está pensando é verdade mesmo.

Mais uma vez, assim como ocorre com cada um dos erros de pensamento, se for possível será muito útil colocar as suas premissas no papel. Quando escrevemos as nossas idéias, fica mais fácil analisá-las; em geral, basta ver o que estamos pensando no papel para já mudarmos as nossas conclusões.

Eis um exemplo:

Bonnie anda chateada por estar convencida de que seu chefe a considera uma incompetente. Essa idéia, que não lhe sai da cabeça, a impede de concentrar-se em seu trabalho – e ela vai ficando cada vez mais irritada, por acreditar que seu chefe está sendo injusto.

Só que ela tem sorte: como acabou de ler este capítulo, resolve se questionar: “Será que eu não estou tentando ser telepata?” Então, Bonnie pára, pega um papel e uma caneta e escreve exatamente o que pensa que seu chefe pensa: “Ele me acha incompetente.”

Em seguida, escreve o significado que atribui a tal afirmativa, isto é, o que tem essa idéia que a incomoda tanto: “Se ele me acha incompetente, então não estou sendo bem-sucedida no meu trabalho. Não há por que me esforçar, já que não vou chegar a lugar nenhum mesmo.”

Por fim, ela se indaga: “Como é que eu sei o que ele pensa?” – e responde: “Depois de todo o trabalho que tive na elaboração daquele relatório, ele não disse uma palavra a respeito. Passou pela minha mesa como se nem tivesse me visto.”

Agora Bonnie já pode partir para a análise. Há um trio de técnicas que é particularmente útil aqui: o *desenvolvimento de opções de pensamento*, o *desenvolvimento de opções de sentimento* e o *desenvolvimento de opções de ação*.

Desenvolver opções de pensamento implica fazer-se a seguinte pergunta: “Você consegue pensar em outras explicações possíveis para o comportamento em questão?”

Com efeito, uma explicação possível para a atitude do chefe de Bonnie é que ele não valoriza o seu trabalho. Ela reconhece, no entanto, que não pode

afirmá-lo com certeza. Ele não a parabenizou, tampouco fez qualquer comentário negativo. Poderia haver uma outra explicação para seus atos – ou falta de? Bonnie pode se perguntar: “Será que eu sou a única funcionária deste escritório para quem ele deixou de dar um retorno acerca de um relatório? Ele cumprimenta todo mundo ao passar por suas mesas?”

Se as respostas forem “não”, uma outra explicação possível é que esse chefe seja um “telepata” em seu estilo gerencial, isto é, alguém que espera que seus subordinados estejam cientes da sua apreciação sem que ele precise efetivamente comunicá-la a eles. Outra possibilidade é que ele se encontra sob pressão por conta de algum outro projeto e simplesmente não está preocupado com o de Bonnie no momento.

Para desenvolver opções de sentimento, é preciso fazer-se a seguinte pergunta: “Será possível, para mim, ter alguma outra reação a esse silêncio do chefe?”

Bonnie pode raciocinar da seguinte maneira: “Enquanto eu acreditar que a falta de comentários do chefe ao meu projeto é deliberada, vou continuar irritada e chateada. Como não tenho certeza, tanto faz se eu imaginar, então, que ele tem os seus próprios problemas com que se preocupar – o que vai me deixar mais curiosa e preocupada que magoada”. Outra opção é: “Esse cara é um completo idiota. Não vale a pena eu me estressar com ele.”

A ponderação de tais opções de pensamento e sentimento permite a Bonnie ao mesmo tempo alterar mentalmente o sentido que ela atribuiu à sua conclusão original. Se seu chefe está com outros problemas a desviar-lhe a atenção ou se é um idiota, a ausência de comentários não significa que ela esteja se saindo mal em suas atribuições.

Desenvolver opções de ação implica perguntar-se o seguinte: “Haverá alguma outra coisa que eu possa fazer (além de ficar aqui ruminando) para melhorar esta situação?”

Bonnie pode solicitar uma conversa com o chefe, ou apenas confirmar se o relatório foi recebido – ou simplesmente reconhecer que, já que não há como saber o que o chefe pensa, é melhor tirar essa história da cabeça até obter informações precisas.

Evidentemente, para muitos essa última opção pode ser bastante difícil. A questão é “como posso ter *certeza* de que ele *não* está me achando incompetente? Como é que eu vou *saber* que esse silêncio não quer dizer exatamente o que eu *acho* que significa?”

A verdade é que ninguém além do próprio chefe tem como saber *ao certo* o que lhe está passando pela cabeça, já que ele nada disse nem num sentido nem noutro. Bonnie pode até ter acertado na mosca nas suas conclusões negativas iniciais acerca da opinião dele a seu respeito; a questão, no entanto, é que, uma vez que o chefe não *falou* o que acha, outras conclusões são *igualmente válidas*. Bonnie nada ganha sentindo-se mal *antes* de ter qualquer sinal concreto de que de fato fez algo de que possa se arrepender.

Ponha sua percepção à prova

Com efeito, seria ótimo se fosse sempre possível verificar a veracidade de uma conclusão “telepática” simplesmente indagando à pessoa. Às vezes, porém, essa opção simplesmente não é viável. Ainda assim, pode ser possível confirmar a sua percepção de várias e pequenas formas.

Por exemplo, Robert interessa-se por uma jovem que vê numa festa, mas crê que ela não vai gostar dele. Temendo a rejeição, ele não consegue aproximar-se e convidá-la para dançar. Entretanto, ele não *sabe* com certeza se será rejeitado ou não. O que pode fazer?

- Pode experimentar sorrir para a jovem, para ver se ela sorri de volta.
- Pode pedir a um amigo que os apresente.
- Pode tentar entabular uma conversa casual, lançando mão de um comentário inicial que ele já tem na ponta da língua justamente para essas ocasiões (algo do gênero: “É tão difícil, para mim, pensar no que dizer em festas como esta” – ao que ela provavelmente vai retrucar: “Para mim também”, já que ficar pouco à vontade em festas é um fenômeno bastante corriqueiro).

Crie uma imagem substituta

Robert pode também experimentar uma técnica conhecida como *desenvolvimento de uma imagem substituta*. Como fica pouco à vontade em festas, supõe que as mulheres que conhecer nessas situações vão rejeitá-lo – essa é a imagem que faz delas e de si mesmo. Assim, nessas ocasiões, Robert tende a ler indícios de repúdio na expressão facial delas. Ele tem certeza de que sabe o

que elas estão pensando, de modo que não precisa nem perguntar. Assim, conscientemente ou não, ele provavelmente acaba irradiando sinais que indicam aos outros que ele não só já está esperando ser rejeitado como está conformado com tal perspectiva – o que pode acabar se tornando uma profecia auto-realizável, se for essa a leitura que as outras pessoas fizerem dos pensamentos de Robert.

Nesses casos, pode ser útil visualizar uma outra imagem de si mesmo e dos demais. Imagine-se se divertindo, conhecendo gente nova, que por sua vez ao conhecê-lo simpatizam com você. Pratique a projeção dessa imagem – e talvez um amigo possa lhe dizer como você está se saindo no seu exercício. Você pode também avaliar seu desempenho diante do espelho. A prática traz a perfeição. Portanto, quanto mais você exercitar transmitir essa imagem de alguém que está se divertindo, maiores as chances de, quando surgir a oportunidade, você se divertir de verdade. Mais que isso, se os outros tentarem ler os seus pensamentos, você lhes dará algo positivo para ler. As profecias auto-realizáveis funcionam nos dois sentidos.

Diga o que pensa

Vez por outra, contudo, abrir mão do equívoco da telepatia significa expressar-se de maneira direta. Se você deseja uma informação, peça-a. Se quer algo, diga. Em vez de dicas, códigos, linguagem corporal, uma linguagem clara e direta.

Marie pode comentar: “Acho fumar um absurdo. Será que esse sujeito da mesa ao lado não está percebendo o quanto a fumaça do seu cigarro está incomodando todo mundo?”, mas o que ela realmente quer dizer é: “Será que ele não percebe o quanto a fumaça do seu cigarro está me incomodando?” – e a resposta talvez seja que não, ele não percebeu nada.

Ela poderia abordá-lo nos seguintes termos: “Com licença, senhor, mas a fumaça do seu cigarro está me incomodando. O senhor se importaria de deixar para fumar lá fora?”, ao que o sujeito ou lhe fará a gentileza de apagar imediatamente o cigarro ou, não tão gentilmente assim, retrucará que vai fumar onde bem lhe aprouver e os incomodados que se mudem. Naturalmente, pois, não se pode afirmar que expressar-se constitui uma *garantia* de que Marie vai obter o resultado desejado; entretanto, só se ela o fizer terá a possibilidade de que este se concretize. É uma situação em que não falar, sim, é que vai garantir

que ela continue inalando fumaça.

É possível que você tenha de lidar com pessoas que não gostam de uma abordagem direta, que faz com que se sintam pressionadas; nesse caso, você pode pensar que “no lugar onde eu trabalho, se eu pedisse especificamente para ocupar um determinado cargo, com certeza acabaria com as minhas chances de consegui-lo”. Mas será mesmo? Ou isso não passa de uma tentativa de telepatia da sua parte? Você pode tomar algumas medidas para confirmar a sua percepção, tais como:

- Pergunte à pessoa responsável se ela gostaria que os membros da equipe a avisassem caso tenham interesse em determinada vaga.
- Informe-se junto aos colegas acerca de situações similares no passado.
- Peça o emprego em questão, caso decida correr o risco de ser rejeitado. (Afinal, não existe a menor garantia de que você vá conseguir o emprego se não pedir, não é mesmo?)

A maioria das pessoas talvez prefira ganhar uma disputa na qual não precisem se dar ao trabalho de iniciá-la, mas normalmente não é assim que as coisas funcionam. Com efeito, há ocasiões em que somos reconhecidos ou recompensados sem que precisemos pedir – mas não dá para contar sempre com isso. Dizer o que pensa não significa que você tenha de ser agressivo, inconveniente, insistente, pouco romântico ou inflexível – como tampouco quer dizer que você deva acusar o outro de ludibriá-lo ou injustiçá-lo. Significa, simplesmente, dizer algo como:

- “Eu adoraria que você me trouxesse flores.”
- “Querido, será que você pode me dar uma mãozinha com estes embrulhos?”
- “Sr. Smith, gostaria de saber, caso seja possível, se o senhor estaria interessado em trabalhar naquele projeto.”
- “Srta. Jones, ouvi dizer que havia um cargo vago na sua empresa. Gostaria de conversar com a senhorita a esse respeito.”
- “Querida, será que podemos passar a planejar o jantar com antecedência, de modo que a gente não repita no jantar a mesma coisa que comemos no almoço?”
- “Tive um dia horrível. Por favor, tente ter paciência comigo.”

Leia os seus próprios pensamentos

Nesse caso, como em todas as decisões que tomamos na vida, há que se considerar os prós e os contras de cada possibilidade de reação. Se você preferir continuar ruminando em vez de expressar-se ou fazer um esforço no sentido de descobrir o que os outros estão pensando, terá de aceitar as conseqüências de, vez por outra, equivocar-se. Se você prefere ganhar um presente-surpresa em vez de dizer a quem o presenteia exatamente o que quer, muito bem. Mas, se ficar zangado ou magoado quando o presente não corresponder àquilo que você intimamente desejava, talvez o elemento surpresa não seja tão importante quanto você pensava. O mais importante é ler os seus próprios pensamentos.

^{NT} A frase contém vários trocadilhos. Sua tradução literal seria algo como “Somos fortes nos Estados Unidos” – *bullish* é a característica de quem possui uma força de touro (*bull*); entretanto, a palavra significa também “otimista”, como assinalam os autores, e refere-se aos fatores capazes de provocar uma alta nos preços das ações. (N.T.)

MANIA DE PERSEGUIÇÃO

Dizem que, se a gente perguntar a um homem “onde comprou este bife?”, ele vai responder: “no açougue.” Mas, se perguntarmos a uma mulher, a resposta será: “Por quê? Qual é o problema?” A idéia é que a mulher interpretaria uma interrogação completamente inocente como um ataque pessoal ou aos seus dotes culinários ou à sua competência para comprar produtos de qualidade, já que, tradicionalmente, a compra e o preparo dos alimentos sempre foram responsabilidades femininas.

Outra implicação da anedota é que a mania de perseguição seria uma prerrogativa exclusivamente feminina. Nada disso. Como todos os demais equívocos citados neste livro, esse é um lapso “democrático”: o homem que é capaz da mais rematada objetividade ao falar de bifes pode não se mostrar tão sereno quando o assunto em pauta for o seu time de futebol. Afinal, o estereótipo dos homens é que são todos loucos por esportes. (“Se você falar mal do Flamengo, é um insulto pessoal para mim. Vamos lá fora um minuto para eu ver se você tem coragem de repetir na minha cara isso que acabou de dizer!”)

“Levar tudo para o lado pessoal” ou “mania de perseguição” significa interpretar eventuais comentários, perguntas e comportamentos de terceiros como afrontas diretas ao seu próprio valor como ser humano, ou à sua aparência, competência ou perícia. Como acontece com outros erros mentais, pode-se dizer que a mania de perseguição, quando utilizada de forma equilibrada e realista, é não só normal como preciosa; quando excessiva, porém, será fonte de

dificuldades e sofrimento emocional.

Quando passamos por dois estranhos na rua e ouvimos um deles soltar uma gargalhada, temos duas interpretações possíveis: (1) podemos levar a risada para o lado pessoal, isto é, *partir do princípio* de que, por alguma razão, um deles fez algum comentário jocoso a seu respeito que provocou o riso do seu companheiro, e (2) podemos entender a gargalhada como um comentário neutro; provavelmente um dos dois fez uma observação engraçada qualquer para o outro, que nada tem a ver com você.

Uma frase – As mais diversas reações

Eis um exemplo de como funciona a mania de perseguição:

A professora adverte a turma: “Alguns de vocês não andam se empenhando muito nesta matéria.”

“Ela está falando de mim”, pensa Ellen.

A professora não fez nenhuma referência a Ellen. Está falando de modo geral, dirigindo-se a todos os membros da turma que não vêm se empenhando o suficiente. Se a carapuça serviu para Ellen, é porque esta deve ter seus motivos para achar que está entre aqueles aos quais o recado da professora se aplica – e, se então Ellen se convence de que deve dedicar mais tempo aos estudos, isso pode ser muito proveitoso para ela.

Imaginemos, entretanto, a seguinte situação: Ellen vem estudando com afinco a matéria em questão. Uma vez, contudo, que ela entende que a professora está se referindo a ela especificamente, o comentário a deixa magoada.

“Ela está falando de mim. Que injustiça! Ninguém deu mais duro do que eu. De que adianta eu me esfalfar tanto se não só ninguém nota os meus esforços como, pior, ainda vêm me criticar?! É desanimador. Nem vale a pena continuar tentando.”

Aqui, os danos acarretados pela paranóia de Ellen são evidentes. Por sua incapacidade de discriminar críticas que não são dirigidas à sua pessoa, Ellen incomodou-se à toa. Ficou magoada, irritada, chateada – e a história nem era com ela.

Mas e se fosse?, você poderia questionar. E se a professora de fato estivesse

incluindo Ellen na sua crítica? E se os esforços de Ellen lhe estivessem passando despercebidos? E se ela *de fato* estivesse sendo injusta?

Ainda assim, seria muito melhor para Ellen não levar a crítica para o lado pessoal. Ela sabe que o que a professora está dizendo não é verdade, mesmo que a própria professora não tenha consciência disso. Encarar a situação tal como é vai ajudar Ellen a escolher a melhor abordagem – que pode ser desde simplesmente ignorar o comentário, já que ele não lhe diz respeito, até encontrar um modo de levar seu empenho ao conhecimento da professora.

Por fim, há ainda uma outra reação possível nesse caso.

O comentário dessa professora não foi o único que Ellen já interpretou como sendo dirigido a ela, que já está farta de tantos insultos e críticas injustas. Assim, ela se torna uma pessoa irritadiça, pronta a colocar-se na defensiva e a proteger-se de novos ataques. Com efeito, seu senso de autodefesa chegou a um nível tão elevado que ela rejeita não só as críticas que não lhe dizem respeito como também aquelas que são *efetivamente* dirigidas a ela.

Digamos que Ellen *não* esteja se esforçando e que, se quiser ser aprovada nessa matéria, terá de aplicar-se mais. Entretanto, em vez de pensar: “Ela tem razão, melhor eu parar de perder tempo e pegar nos livros”, ela pensa: “Pronto, já vai começar tudo outra vez. Os professores não saem do meu pé. Não tenho que aturar esse tipo de tratamento. Não me importa o que ela diz.”

Em suma, dependendo de como Ellen *interpretar* o comentário da professora, ela pode:

- decidir dedicar-se mais – e talvez sair-se ainda melhor;
- ignorar o comentário, já que não lhe diz respeito;
- ficar tão ressentida e desestimulada que desiste de tentar; ou
- ignorar uma advertência pertinente e acabar reprovada no curso.

Auto-avaliação

Nos seus comícios, o ex-prefeito de Nova York Edward Koch costumava gritar: “Como estou me saindo?” Seus entusiásticos correligionários gritavam de volta: “Ótimo!”, ao passo que seus opositores, naturalmente, respondiam algo bem diferente.

Nem todo mundo faz essa pergunta tão alto quanto o Prefeito Koch, mas todos nós deveríamos fazê-la. Assim, podemos monitorar nosso grau de aceitação, aprovação e recepção do mesmo modo como qualquer político. Nossa tendência natural, por um lado, é nos mantermos alertas para possíveis ataques de rivais e inimigos, a fim de melhor nos defendermos, e, por outro, prestarmos a maior atenção ao que dizem nossos entes queridos, de modo a melhor responder-lhes. Na verdade, de uma multiplicidade de formas, estamos perguntando o tempo todo: “Como estou me saindo?”

Se essa característica fosse uma máquina, poderíamos chamá-la de “autoescâner”, por sua função de efetuar uma varredura constante no ambiente que nos cerca em busca de opiniões negativas a nosso respeito. É um mecanismo muito sensível, que precisa ser muito bem regulado.

Se o ajuste ficar demasiado baixo, pode acabar perdendo informações cruciais. Você não ia gostar de conhecer alguém totalmente destituído de capacidade de reconhecer ou ser afetado por críticas – alguém assim seria um psicopata: desprovido de culpa, de sentimentos, de senso de responsabilidade. O mundo seria um lugar terrível se absolutamente nada nos dissesse respeito.

Se o ajuste ficar elevado demais, os alertas do “autoescâner” vão disparar o tempo todo, detectando insultos e rejeições pessoais por toda parte. Você já deve ter ouvido falar em satélites-espiões capazes de identificar, a duzentos quilômetros de distância, a marca da vodca que um líder russo está bebendo. Isso não é nada: os “autoescâneres” de quem tem tendência à mania de perseguição são capazes de detectar a natureza exata de um suposto insulto a dois mil quilômetros de distância.

O mais importante, porém, é que esse sensor interno é tão delicado que basta você aumentar um bocadinho o nível da sua mania de perseguição para provocar todo tipo de sofrimento.

O que acontece quando alimentamos a mania de perseguição

Que tipo de sofrimento?

A mania de perseguição causa mágoas desnecessárias.

Quando entendemos como insulto algo que não teve essa intenção, somos nós mesmos a causa do nosso sofrimento.

Por exemplo: uma amiga sua a convida para almoçarem juntas num novo restaurante vegetariano, e você pensa: “Ah, esse foi o jeito que ela encontrou para me dizer que estou gorda e preciso fazer uma dieta.”

Não será possível que a sua amiga esteja, de fato, enviando-lhe uma mensagem cifrada? Sim, é. Entretanto, é igualmente possível que ela só esteja querendo experimentar um lugar novo e gostaria da sua companhia. Enquanto você não souber ao certo qual das duas alternativas é a verdadeira, preferir acreditar na primeira, pois na segunda só terá como resultado sofrimento, o enfraquecimento da amizade e a perda do prazer de almoçar com uma amiga. Nesse caso, há dois erros mentais combinados: a telepatia e a mania de perseguição – isto é, você lê os pensamentos da sua amiga de um modo que transforma em insulto pessoal o seu comentário.

A sogra de Marian conta uma história acerca de sua vizinha, Mary. Marian escuta e pensa: “Na verdade, é a mim que ela está se referindo. Parece estar falando da Mary, mas quer dizer Marian.” O que a levou a pensar assim? Sua insegurança quanto ao que a sogra pensa a seu respeito a induz a procurar opiniões negativas. Mais cedo ou mais tarde, ela vai acabar encontrando alguma – o que provoca um afastamento de Marian em relação à sogra que esta não consegue compreender.

A mania de perseguição prolonga a raiva.

A mágoa provoca raiva. Portanto, se você ficar ruminando a sua mágoa – e reabastecendo-a constantemente com outras “evidências” paranóicas – acabará alimentando a raiva, mantendo-a viva e ativa. Isso pode se manifestar por uma tendência a trazer incidentes passados à tona nas suas discussões.

No casamento de Marian, sua sogra pediu ao filho que reunisse os parentes para uma foto. “Vá chamar o seu irmão, o tio Dan... onde está a sua tia Theresa?”. Marian ficou ofendida porque sua sogra não incluiu especificamente o seu nome entre os membros da família.

Mais tarde, a sogra explicou que simplesmente partiu do princípio de que os noivos estariam presentes em todas as fotos. Para Marian, contudo, o ocorrido não passou de uma prova de que a mãe de seu novo marido não a aceitava. “Sei muito bem o que a sua mãe acha de mim”, ela costuma dizer ao marido, que protesta. “Ela não queria me ver na foto da família nem no meu próprio casamento.”

A mania de perseguição é um desperdício de energia.

Se você tende a levar tudo para o lado pessoal, provavelmente gasta muita energia procurando possíveis problemas e se martirizando por ofensas que ou não foram cometidas ou não são tão graves assim.

Quando se sentir insultado, você pode fazer bem mais que deixar o sangue ferver e deixar-se dominar pelo ressentimento – pode ocupar seu tempo e sua energia refletindo sobre como agir. Dá para ignorar o que aconteceu? Dá para contra-atacar? Será que você deve contra-atacar? Se, porém, o suposto insulto não foi intencional, naturalmente todo esse diálogo interno é um desperdício.

Ademais, esse diálogo é profundamente desgastante. Quem tem mania de levar tudo para o lado pessoal tende a registrar mentalmente todas as conversas para depois voltar a ouvi-las, escutando a mensagem que lhe pareceu negativa inúmeras vezes. “Ele disse que estava cansado, mas não foi nada disso. Na verdade, ele não queria estar comigo, isso sim.”

Quando reunimos nossas forças para lidar não só com agressões reais mas também com aquelas não-intencionais ou sem importância, podemos nos condenar a um permanente estado de entrincheiramento. Este, além de ser exaustivo ao extremo, deixa-nos com muito pouco tempo ou energia para iniciativas mais produtivas – e amplia a distância entre nós e os outros, que talvez prefiram não gastar sua energia brigando.

A mania de perseguição pode reduzir nossas oportunidades.

Ninguém gosta de ser magoado. Nem de ser rejeitado. Não há nada de extraordinário em não gostarmos de nos vermos em situações que nos deixam expostos à possibilidade de agressão ou rejeição. Contudo, interpretar uma situação como uma afronta pessoal quando na realidade não sabemos ao certo se é esse mesmo o caso pode nos levar a procurar evitar tais situações. O resultado é que acabamos nos rejeitando, antes que mais alguém tenha a oportunidade de fazê-lo.

Por exemplo: Joe sente vontade de iniciar uma atividade de consultor de informática. Para tanto, porém, ele precisa informar a seus clientes em potencial quais serviços pode lhes prestar. Então, agenda um encontro com um possível cliente e faz sua oferta, que é recusada sem rodeios. “Não temos o menor interesse nesse serviço”, explica o dono da empresa. Joe, então, conclui que não tem mesmo “jeito para a coisa” – isto é, confunde a opinião do empresário a respeito do serviço com seu julgamento acerca *de si próprio* ou *de sua competência*.

Pensando assim, dificilmente ele vai continuar ligando para outros clientes

em potencial ou pensará em maneiras de modificar os serviços que tem a oferecer a fim de torná-los mais interessantes.

É perfeitamente possível que o cliente tenha rejeitado Joe por motivos pessoais. Talvez não tenha ido com a sua cara. Entretanto, ao *convencer-se* de que foi essa a razão da recusa – e, pior, que essa será a reação de todos os demais – Joe condena-se ao fracasso. Envereda pelo caminho da generalização, descrito no Capítulo 2, e parte da premissa de que todas as experiências futuras serão idênticas à primeira.

Eis um outro exemplo:

“Este lugar está uma zorra”, reclama a chefe. Betty escuta e conclui: “Ela está querendo dizer que não gosta do *meu* trabalho.” Resultado: Betty se põe a ruminar sua própria situação pessoal, sente raiva da chefe e não pára de reclamar com os colegas do escritório; como não lhe sobra tempo para refletir de forma objetiva a respeito dos problemas do departamento e sugerir soluções, ela pode estar preparando o terreno para uma profecia auto-realizável: com o passar do tempo, a chefe vai começar a reclamar do seu trabalho e Betty vai pensar: “Está vendo só? Eu estava certa.”

A mania de perseguição desencadeia sentimentos de culpa.

Há um certo sentimento de onipotência implícito quando acreditamos ser responsáveis por tudo o que se passa no mundo – pela felicidade do cônjuge, filhos e vizinhos; pelo bom funcionamento do local de trabalho; pela limpeza do ambiente; pela maciez de cada corte de carne; pelo sucesso do time de futebol. Não deixa de ser gratificante crer que, se não fosse pela gente, nada no mundo funcionaria a contento.

Por outro lado, não é tão agradável assim sentir que os outros nos responsabilizam por cada insatisfação, irregularidade e imperfeição possível. É um fardo demasiado pesado. Ao percebermos que colocamos coisas demais sob nossa responsabilidade pessoal e não estamos dando conta, provavelmente acabamos nos sentindo culpados.

No entanto, assim como seria injusto se qualquer um depositasse sobre os nossos ombros apenas o peso de tamanha responsabilidade, também é injusto que nós mesmos façamos isso conosco.

A mania de perseguição pode prejudicar nossa capacidade de ver outros pontos de vista.

Pete queixava-se de que sua namorada, Tess, o havia humilhado ao ganhar dele numa partida de tênis. Mas o jogo é assim mesmo: um ganha, o outro perde.

“Sim”, pensa ele, “mas ela podia ter me deixado ganhar”. Pete entende a vitória de Tess como uma afronta pessoal à sua masculinidade; a seu ver, é inconcebível que ela goste de ganhar tanto quanto ele.

Causas comuns da mania de perseguição

Por mais que, sem dúvida, seja possível levar para o lado pessoal qualquer comentário, ato ou situação, determinadas áreas parecem mais propícias a esse equívoco. Provavelmente pelo menos uma delas vai lhe parecer familiar:

Filhos

Os filhos são uma das fontes mais comuns da mania de perseguição. Diz o dito popular que “ninguém escolheu nascer” – isto é, há sempre um par de adultos responsável pela existência de cada criança. Você pode também ter escolhido adotar uma criança, ou tornar-se padrasto ou madrasta ao casar com alguém que já tinha filhos. No entanto, há quem acredite que, como responsável pela criança que vive sob o seu teto, será responsável para sempre por tudo o que ela fizer. Isso, porém, não é verdade, por mais que às vezes possa parecer que ela mesma o considere como tal.

O bebê chora todas as noites. A mãe, exausta, pode resmungar: “Ele parece que resolveu me torturar” – em vez de pensar (ou descobrir, depois de consultar o pediatra) que muitos bebês, durante a dentição, choram a noite inteira. É assim mesmo.

Rebecca, de três anos, pede: “Papai, saia do sofá. Quero sentar do lado da mamãe.” “Ai, meu Deus”, pensa o pai, “minha filha está me rejeitando. Ela não quer ficar comigo. O que será que eu fiz para ela se sentir assim?” – e ignora o fato de que esse é um comportamento típico de crianças dessa idade.

O adolescente de 14 anos é grosseiro, desleixado e não demonstra a menor gratidão por todos os esforços despendidos e todo o dinheiro gasto em seu benefício. “Por que você não pode ser mais gentil, caprichoso, obediente e agradecido?”, geme o pai. “Onde foi que eu errei? Por que esse garoto está fazendo isso comigo?” (Porque tem 14 anos, só por isso.)

Em todos esses exemplos, os filhos estão agindo da maneira que filhos dessas idades tendem a agir. Por mais que a gente não goste, isso não significa que eles estejam se comportando assim só para *nos* agredir. Sem dúvida, milhões de pais ao longo dos anos valeram-se do livro *Meu filho, meu tesouro*, do Dr.

Benjamin Spock, porque ele descreve o comportamento das crianças tal como é. Os bebês choram muito mesmo, e não param antes para perguntar que horas são. A tendência a contrariar atinge o auge aos dois anos de idade. (“A criança de um ano costuma contrariar a mãe. A de dois e meio é capaz de contrariar a si mesma”, avisa Spock.) Aos três anos, a criança gosta de estar com os pais separadamente e pode não gostar de estar com os dois juntos.

A respeito dos adolescentes, Spock adverte: “Parte da tensão que com frequência aflora nessa fase entre pai e filho ou mãe e filha deve-se a uma rivalidade natural.” O adolescente procura demonstrar independência – e não sabe como fazê-lo de maneira delicada.

Sim, o pai ou a mãe é responsável pela formação dos filhos, mas se levar cada ato seu para o lado pessoal, a consequência pode variar desde um mero aumento do nível de tensão até, em casos extremos, abusos. Pais que machucam seus filhos não raro alegam que estes os “feriram” primeiro. “Ela não gosta de mim”, “ele não queria parar de chorar”. Aos olhos do pai ou da mãe, a criança acaba se convertendo numa inimiga, por mais que esteja apenas agindo como a criança que é.

Relações íntimas

Os equívocos da telepatia e da mania de perseguição têm uma incrível capacidade de se conjugar quando interpretamos mal os atos daqueles que conhecemos muito bem.

É o que acontece quando nos persuadimos de que alguém que conhecemos bem está nos enviando um insulto pessoal em código. Por exemplo, Steve está de mau humor, mas seu cachorro quer brincar. “Esse bicho tinha que ficar lá fora, no quintal”, ele diz, irritado, agarrando-o pela coleira e arrastando-o na direção da porta dos fundos. Sua esposa, Laura, rebate: “Como é que eu ia adivinhar que você não queria brincar com ele agora?” A sua irritação corresponde à do marido; ela simplesmente partiu do princípio de que Steve está lhe atribuindo a responsabilidade pelo cão e, portanto, seu comentário constitui um ataque pessoal contra ela por não ter deixado o cachorro lá fora. Pode ser – mas é igualmente possível que o mau humor de Steve seja fruto de algo que aconteceu no escritório. Assim, por causa da sua irritação, ele fica incomodado com o cachorro, e, por estar incomodado, resolve levá-lo para fora. Nada disso tem algo a ver com Laura.

O erro também pode acontecer no seguinte sentido: Steve, ainda de mau humor, ouve uma parte da conversa de Laura com uma amiga ao telefone – “...

ele foi de uma grosseria absurda” – e imediatamente chega à conclusão de que ela só pode estar falando dele, referindo-se ao modo como ele reclamou do cachorro: “Agora ela vai ficar falando mal de mim para as amigas!” Então, avisa a esposa que está furioso com o que ela disse à amiga. “Mas eu não estava falando de você”, explica ela. “Estava falando de um funcionário do supermercado que se recusou a aceitar um cheque meu, embora eu sempre pague as compras lá com cheque.” Steve, cego de raiva, recusa-se a acreditar no que Laura diz. “Essa é a desculpa mais esfarrapada que eu já ouvi”, retruca.

Transitando entre as tentativas de telepatia e a mania de perseguição, esse casal pode intensificar a batalha até estarem ambos na iminência da ruptura. No fundo, a verdade era que Steve não tem como saber de quem Laura estava falando; tudo o que tem a ganhar persuadindo-se de que a esposa estava se referindo a ele (a despeito das declarações desta em contrário) é a abertura de uma fenda entre os dois ou o aprofundamento de um abismo já existente.

No trânsito

Você fica preso num engarrafamento e a primeira coisa que lhe vem à mente é: “O que é que esse bando de FDPs está fazendo na minha frente?” Ao ser fechado por um carro, você fica furo: “Como ele pôde fazer isso *comigo*?!” Na verdade, dirigir é como estar de posse do nosso pequeno reino particular, e, quando os outros motoristas não demonstram o devido respeito pelo rei ou rainha, a maioria de nós tem ganas de ordenar: “Cortem-lhe a cabeça!” Também aqui os erros da tentativa de telepatia e da mania de perseguição se combinam.

Interpretamos o comportamento dos outros motoristas como mensagens pessoais dirigidas a nós. Não existe outra motivação possível para os seus atos além de: “Quero entrar na frente daquele cara e infernizá-lo.” Há quem leve de tal modo para o lado pessoal uma afronta sofrida numa auto-estrada que quase literalmente se torna uma ameaça para si mesmo e para os outros, pois começa a tentar devolver a agressão. Certos acidentes são ocasionados por motoristas que colidem contra outros veículos em represália pela suposta provocação; há casos de pessoas que chegam a sacar uma arma para atirar no outro motorista, ou de discussões que descambam para a gritaria e terminam em agressão física.

Os péssimos motoristas não existem? Existem. Não se encontram verdadeiras mulas pelas ruas? Claro que sim. Isso não é irritante? Sem dúvida. Mas não é preciso aprovar a conduta de todos os outros motoristas para evitar incorrer na mania de perseguição. Se você interpreta a incompetência alheia ao volante como mera inabilidade, falta de atenção ou azar, em vez de agressões

pessoais (ainda que o outro esteja de fato disposto a provocá-lo), você terá maiores chances de *proteger-se* de eventuais confrontos com um idiota, em vez de procurá-los.

O efeito cumulativo

É muito comum que as pessoas incorram no erro da mania de perseguição ao se defrontarem com uma sucessão – ou o que parece configurar uma sucessão – de infortúnios. É aí que começamos a nos perguntar: “Por que eu?”, como se Deus, ou o destino, ou o acaso tivesse nos escolhido especificamente para nos punir ou pegar no nosso pé. Mesmo quem dificilmente leva as coisas tão para o lado pessoal pode entrar numa certa paranóia quando as adversidades parecem se acumular.

“Parecem” é a questão. O cérebro às vezes monta, com base em acontecimentos isolados, um quebra-cabeças cuja imagem final nem sempre corresponde à realidade. Por exemplo, a mãe de Len morreu aos 82 anos e, dois meses depois, seu pai, de 84, veio também a falecer. Foi um período bastante penoso para a família. Então, a caminho do funeral do pai, o silencioso do automóvel de Len caiu no meio da estrada. “O que foi que eu fiz para merecer isto?!”, pensou ele, juntando à tristeza raiva e culpa. Entretanto, se ele parasse nesse momento para refletir um pouco sobre a situação, talvez pudesse reavaliar o que já estava lhe parecendo um julgamento do seu próprio valor como pessoa.

Mamãe morreu.

“Bem, pessoas idosas morrem. Dificilmente eu poderia impedir isso.”

Papai morreu.

“Também não havia nada que eu pudesse fazer para evitar isso. Ele ficou totalmente perdido sem a mamãe.”

O silencioso caiu.

“Isso não teve nada a ver com as mortes. Silenciosos caem mesmo.”

Qual a importância disso? Ora, a dor que sentimos quando ocorrem fatos tristes ou adversidades é muito diferente da infelicidade que nos invade quando temos a impressão de que esses acontecimentos demonstram que não passamos de uns fracassados ou de pessoas ruins.

Analise para desfazer a sensação de perseguição

O segredo para reduzir os problemas decorrentes da mania de perseguição é simplesmente parar para ouvir e analisar os seus pensamentos.

A mania de perseguição é uma reação automática – e, como acontece com todas as reações automáticas, às vezes ela está certa, às vezes está errada. Não raro, basta p-a-r-a-r para pensar um pouco e discernir o certo do errado.

Quando você sentir aquela pontada e pensar “me acertaram”, pare para se perguntar: “O que é que eu estou pensando? O que exatamente eu acho que querem dizer essas palavras ou atos? Como é que eu sei que esse é o significado correto do que aconteceu?” – e, se a sua resposta for “Ah, eu sei que é isso. É claro que sim. Dá para sentir”, é melhor analisar direito.

Como analisar? Lembre-se do que foi dito ou feito – textualmente. As palavras, literalmente. O comportamento exato. Ele disse: “Este escritório está uma zorra”, ou “O carro quebrou”.

Imagine se não poderia haver *uma outra explicação possível* para tais palavras ou atitude, além de especificamente insultá-lo:

- “Será que ele está pegando no meu pé, ou poderia haver uma outra explicação para essa percepção dele de que o escritório está uma zorra? Será que ele não está só descarregando? Será que o escritório está tão caótico assim?”
- “Essa foi uma constatação geral, ou a frase só se aplica a *mim*?”
- “Esse sujeito é meu inimigo *pessoal*, ou não passa de um idiota?”

De qualquer forma, você não precisa provar que, sem sombra de dúvida, não há a menor possibilidade de que a crítica em questão fosse dirigida a você. A idéia é tão-somente *tomar consciência* de que há outras explicações plausíveis.

Rhonda ficou decepcionada por não ter sido escolhida para ser uma das palestrantes na reunião anual de sua organização. Sua reação inicial foi: “Estão me rejeitando. Não me acham boa o suficiente”, ou “Estão querendo me atingir”. Uma vez, porém, que ninguém falou nada disso, pode não ser esse o caso. É possível que, se o número de palestrantes não estivesse restrito a apenas três, mas quatro, ela tivesse sido convidada. Os três selecionados podem ter sido indicados por razões políticas, que nada têm a ver com Rhonda.

“Mas isso é só uma maneira de inventar desculpas para as pessoas”, você pode argumentar. É possível. Uma vez, contudo, que não se sabe qual é a verdade, faz igual sentido considerar outras hipóteses, que não impliquem agressão pessoal, em lugar de apegar-se à explicação que só serve para despertar raiva, mágoa ou constrangimento. Se você reconhecer a existência de alguma outra alternativa, *tão provável quanto* aquela que você percebe como uma afronta pessoal, sua reação já será diferente. Será menos provável que você se sinta agredido e mais fácil conceder aos demais o benefício da dúvida. Serão menores as chances de você se zangar e maior a probabilidade de se dispor a investigar, explorar e tentar.

Quando você tem razão em se sentir criticado

Naturalmente, às vezes a gente se sente agredido porque fomos agredidos *de fato*. Há ocasiões em que nos culpam mesmo por determinados fatos, sem dúvida. Às vezes é merecido, às vezes não.

Certas vezes, faz muito sentido entender um comentário genérico como um ataque pessoal. Este mundo está cheio de intolerância e discriminações. Existem grandes chances de que um preconceituoso que antipatize com o grupo ao qual você pertence (por fatores raciais, étnicos ou qualquer outro motivo) parta para a agressão pessoal pelo simples fato de que você pertence a esse grupo. Pode ser até perigoso você frequentar determinados lugares que sejam controlados por pessoas que detestem o seu grupo.

Às vezes, também, pode ser sábio admitir a sua responsabilidade pessoal por determinado acontecimento – por mais que, a rigor, você não seja o *único* responsável. Após o acidente com um avião da Japan Air Lines na Baía de Tóquio em 1982, o presidente da companhia foi visitar pessoalmente as famílias de todas as vítimas do acidente, a fim de pedir-lhes desculpas e oferecer-lhes alguma compensação. Ninguém processou a empresa. Sim, é verdade que os japoneses não recorrem aos tribunais com a mesma presteza dos americanos; ainda assim, segundo negociadores experientes nesse campo, em geral o que os prejudicados querem é um reconhecimento de que o outro lamenta o ocorrido.

Suponhamos, contudo, que você esteja certo: a agressão foi dirigida a você e somente a você – e foi injusta. Você tem toda a razão de ficar com raiva. Que fazer, então?

Essa costuma ser uma boa pergunta ao analisarmos o que estamos

pensando. É uma boa forma de nos ajudarmos a desenvolver outras reações possíveis. Suponhamos que, numa rodovia movimentada, você seja fechado por outro motorista, que não apenas tira uma fina do seu pára-lama como ainda lhe grita um insulto ao passar. Sua primeira idéia pode ser: “Como ele se atreve a me dizer isso?! Quem ele pensa que é? Eu devia ensinar uma lição para esse cretino.”

O seu diálogo interno pode desenrolar-se, então, mais ou menos assim:

– Pois bem, suponhamos que eu emparelhe com ele e lhe diga que ele é um cretino. E aí?

– Aí ele pode responder com outro desaforo. E aí?

– Aí podemos acabar numa discussão aos berros, ou, pior, num acidente. E aí?

– Posso não conseguir chegar no trabalho hoje. Talvez eu acabe até machucado. Hoje em dia tem muita gente perigosa por aí.

Ao examinar mentalmente as possíveis conseqüências de ensinar uma lição para aquele cretino, você pode acabar concluindo que, por mais que a sua raiva se justifique, se insistir no confronto você pode acabar perdendo bem mais que ganhando.

Ellen pode pensar: “Suponhamos que eu esteja certa e a professora esteja mesmo me acusando de não estar me empenhando o suficiente – e daí?” Ela deve então decidir o que pode fazer a respeito. Dentro da sua estrutura pessoal, talvez a única maneira de lidar com uma acusação seja revidar. Isso talvez a levasse a confrontar a professora com raiva, ou a registrar uma reclamação contra ela. O importante, contudo, é lembrar-se sempre de que aquela perguntinha, “E aí?”, pode ter mais de uma resposta, o que ajuda a pensar no maior número possível delas.

Ellen pode até achar que “deveria” confrontar a professora com raiva, mas mesmo assim resolver não fazê-lo. Como essa é apenas uma dentre muitas matérias que está cursando, ela pode optar por concentrar suas energias noutro ponto. E aí? Ela tem opções:

- “Posso pedir para conversar com ela.”
- “Posso me esforçar mais ainda.”
- “Posso me concentrar em sobreviver só por este semestre, já que nós duas não vamos conseguir mesmo nos dar bem uma com a outra.”

- “Posso procurar me sentir de uma outra maneira; em vez de me sentir desestimulada por não conseguir agradá-la, posso ficar aborrecida porque ela não consegue ser uma professora melhor.”

Sempre é possível escolher quais brigas comprar – em termos emocionais, intelectuais e físicos. Essa é uma boa idéia, aliás. Quem está o tempo todo entrincheirado acaba num estado de permanente exaustão – e pessoas exaustas não lutam bem. Você vai responder melhor se escolher onde concentrar o seu poder de fogo.

Pergunte-se: “Quem é que está dizendo isso? Essa pessoa tem alguma importância para mim?” Se o agressor for um estranho, um idiota, um bestalhão, talvez seja melhor simplesmente deixar para lá.

Você está numa festa e uma senhora faz um comentário preconceituoso acerca dos negros (ou judeus, ou portugueses, ou nordestinos, ou qualquer outro grupo – ao qual ela mesma não pertence, mas você sim). É uma ofensa à sua gente, e provavelmente a você próprio em particular. Você aceita o duelo? Ou muda de assunto?

Se a tal senhora for uma deputada, líder de uma organização qualquer, uma cidadã proeminente, uma formadora de opinião, você talvez opte por não deixar sua fala passar em brancas nuvens. Por outro lado, se ela for uma pessoa de idéias antiquadas (que provavelmente não vão mudar mesmo) mas que tampouco está em posição de prejudicar você ou mais alguém e cujas opiniões não refletem as das pessoas presentes, você pode chegar à conclusão de que não vale a pena estragar o clima da festa só para enquadrá-la.

Pode ser mais fácil ignorar uma pequena ou grande agressão por parte de alguém que não tenha importância – ao menos na primeira vez, mas não na terceira. É o que se chama “deixar-se afetar”: a pessoa diz algo uma vez, você ignora; repete, você ignora de novo; na terceira vez, você explode.

Novamente, a melhor maneira de lidar com a situação é termos consciência do que estamos fazendo, e quando. A partir daí, podemos optar por não nos deixarmos atingir. Algo que é trivial uma vez não ganha importância só porque foi repetido. Aliás, se alguém está repetindo um insulto na esperança de nos abalar, por que lhe darmos esse gostinho? A questão básica envolvida na seleção das brigas a comprar é: “Existe alguma vantagem em reconhecer esse insulto e tomar alguma atitude?”

Como responder

Ao pararmos para refletir cuidadosamente, em vez de reagirmos de maneira automática, decidimos não só se vamos responder ou não, mas também, em caso de optarmos por responder, *como* vamos fazê-lo.

Você já está cheio de comentários jocosos a respeito dos baixinhos. Acredita até que algumas oportunidades já lhe foram negadas em virtude de uma discriminação contra os baixinhos. O que você prefere, acabar aos socos e pontapés sempre que tiver que defender a sua honra, ou organizar uma associação de baixinhos que façam uma campanha contra as restrições de altura para empregos na polícia e no corpo de bombeiros?

Podemos ainda nos deparar com alguém ainda mais paranóico que a gente – alguém que, ainda por cima, esteja louco para arrumar confusão. Por exemplo, suponhamos que um guarda de trânsito insista em que você avançou o sinal. “Não, senhor”, você se defende. “O sinal estava verde.” “Você está me chamando de mentiroso?!”, inquire o policial, já elevando o tom de voz. Oh-oh. Você só estava apresentando o seu ponto de vista, mas o policial está tomando a sua réplica como uma ofensa pessoal, e tem o poder de colocá-lo na cadeia. Nessas circunstâncias, por mais claro que esteja para você que ele está errado em levar o seu comentário para o lado pessoal, pode não ser a melhor hora para entabular uma discussão a esse respeito.

O seu filho lhe diz que não gostou do molho de salada que você levou horas preparando para ele. Você se recusa a levar para o lado pessoal. Não o chama de ingrato. Ele tem direito a ter lá o seu próprio gosto, e o fato de não haver gostado do molho não significa que ele não goste de você ou não seja capaz de reconhecer o seu esforço para agradá-lo. Não cabe a você assumir uma responsabilidade pessoal pela incapacidade dele de apreciar uma comida de qualidade. E você sabe muito bem que ele não é exatamente o melhor juiz do mundo no tocante a molhos de salada. Por outro lado, na próxima vez provavelmente você não vai se dar a tanto trabalho – talvez até lhe sirva um molho pronto. E se por acaso *ele* levar a sua atitude para o lado pessoal, você sempre poderá lhe explicar que tudo não passou de um equívoco.

ACREDITAR EM TUDO QUE O SEU ASSESSOR DE IMPRENSA DIZ

Há inúmeros casos de pessoas famosas e realizadas que, depois de se manterem por anos no topo e angariarem montes de publicidade positiva, deparam subitamente com dificuldades pessoais ou financeiras. Donald Trump, famoso empresário americano, é um exemplo. A imprensa tem uma expressão que contém uma possível explicação para tais reviravoltas do destino: “O problema dele foi acreditar nos seus próprios *releases*”, ou “o problema foi que ele acreditou no otimismo do seu assessor de imprensa”.

Ao dizerem isso, os jornalistas estão zombando tanto de si mesmos quanto daqueles sobre os quais escrevem, pois sabem que, quando alguém parece estar se saindo bem, a mídia raramente assume uma postura crítica. A maior parte da cobertura tende a ser favorável, cheia de admiração, quase que adulatora. As declarações dos assessores de imprensa – cuja função é justamente difundir apenas boas notícias – são aceitas praticamente sem qualquer investigação ou questionamento.

A imprensa sabe, porém, por experiência própria, que uma coisa é a gente mandar espalhar notícias a nosso próprio respeito que induzam os demais a crer que acertamos sempre – e outra muito diferente é quando nós mesmos levamos essas histórias a sério! O trabalho dos assessores de imprensa é disseminar informações que façam com que seus clientes pareçam invencíveis – mas será

um grande erro se estes acreditarem que seus assessores estão contando a história toda. Infelizmente, quem se crê capaz de caminhar sobre as águas em geral acaba se afogando.

O leitor pode indagar: seríamos nós detratores da auto-estima, opositores da autoconfiança, recriminadores de uma atitude vencedora? De jeito nenhum. Um considerável corpo de pesquisa atesta que uma postura otimista e segura de si tem muito mais chances de promover satisfação e sucesso que um posicionamento pessimista, que já parte do princípio de que as coisas não vão dar certo. Olhar as situações pelo lado bom, provavelmente, o levará a sentir-se muito melhor que se ater aos aspectos sombrios da vida. Sim, é bom ser otimista. Entretanto, assim como uma dosagem adequada de vitaminas é útil, mas uma *overdose* pode provocar intoxicação, um otimismo excessivo pode acarretar grandes problemas.

Lembre-se de que, para evitar qualquer um dos dez erros mais comuns cometidos pelas pessoas inteligentes é necessário, antes de mais nada, *pensar de maneira realista* – o que significa, por um lado, não incorrer num negativismo exagerado, mas também, por outro, não ser positivo *demais*.

Como uma *overdose* de pensamento positivo pode ter consequências negativas

Quando tudo parece estar correndo bem para nós, é fácil acreditarmos que as coisas vão continuar sempre assim. É fácil pensar que a vida é boa porque a gente merece que seja, e a sorte e outras pessoas têm uma influência apenas secundária. É fácil fazer o que fazem os assessores de imprensa, isto é, focalizar exclusivamente o que de positivo houver para ser dito a nosso respeito, ignorando todo o resto. E é sem dúvida mais difícil aceitar a idéia de que um pensamento positivo em excesso pode ser nocivo. Como isso seria possível? Eis algumas possibilidades:

Um talento de uma nota só para todas as situações

Se você é bem-sucedido em todos os domínios em que se aventura, é verdadeiramente um afortunado. A maioria de nós, todavia, não é igualmente apta para tudo. Quem acredita que, apenas por haver logrado êxito numa esfera da sua vida, naturalmente alcançará o sucesso em tudo o que fizer – *sem nenhum esforço extra* –, pode acabar se dando muito mal.

O raciocínio é mais ou menos o seguinte: “Se eu fiz fortuna no negócio de queijos, posso comprar uma usina siderúrgica, mesmo sem saber nada sobre aço, que meu faro para os negócios vai me ajudar a tomar as decisões certas.”

Os anos 1980 produziram uma sucessão de personalidades do mundo dos negócios que afundaram antes que a década seguinte tomasse fôlego. Um dos exemplos mais conhecidos foi o de Albert Campeau, um empresário canadense que angariou respeito e uma considerável fortuna como construtor – até resolver diversificar e experimentar o varejo, setor em que não possuía a menor experiência. Ele deve ter pensado algo do gênero: “Se obtive tamanho êxito antes, por que não alcançaria agora o mesmo sucesso?”.

Assim, fez um empréstimo de dez bilhões de dólares para adquirir duas cadeias gigantescas, a Allied Stores e a Federated Stores, incorrendo assim numa despesa anual com taxa de juros superior ao lucro, fora os impostos. Varejistas experientes afirmaram, na época, que Campeau jamais conseguiria superar tamanho endividamento – e estavam certos. Pouco depois de fechar o que a revista *Fortune* intitulou de “o negócio mais maluco de todos os tempos”, as duas redes abriram falência e Campeau perdeu o controle de suas empresas.

Uma variação desse modo de pensar poderia ser “Estou atravessando um momento tão bom que posso ter a certeza de que todo o resto vai correr bem naturalmente”.

Em seu primeiro livro autobiográfico, Donald Trump se vangloriou do seu dom para a aquisição de hotéis, cassinos e bens variados. Em seu segundo livro, o empresário admitiu que, por melhor que fosse o seu faro para os negócios, ele não havia dedicado suficiente atenção ao gerenciamento de seus ativos após a compra – e poderia ter evitado muitas dores de cabeça se houvesse pensado nisso antes.

O mundo dos negócios, porém, não é o único lugar onde podemos acabar nos metendo em apuros por acreditar que um talento de uma nota só basta para situações de todo e qualquer tipo. Por exemplo, o mesmo zelo agressivo com que nos alçamos até os nossos limites e que tão bons resultados angaria nos esportes não gera resultados tão positivos ao volante – o que volta e meia é demonstrado de maneira trágica pelos acontecimentos. Em 1985, o goleiro Pelle Lindbergh, astro do time de hóquei Philadelphia Flyers, morreu ao espatifar, bêbado, seu Porsche contra um muro de concreto. Dois amigos seus feriram-se no mesmo acidente. Os companheiros de equipe revelaram que Lindbergh já fora alertado para o fato de que corria demais ao volante, mas ele estava convencido de que levava uma vida mágica tanto no gelo quanto fora dele.

Ser bem-sucedido numa fase da vida tampouco significa automaticamente que todas as fases posteriores vão transcorrer naturalmente bem. Dan era um jovem muito respeitado em sua comunidade. Ocupava um cargo de responsabilidade, que lhe tomava mais de oito horas do dia, mas nunca se queixava. Estava ganhando bem. Tocava órgão na sua igreja e era um cidadão politicamente ativo. Em sua própria concepção, era uma vida modelo – até que sua mulher o deixou, levando seus filhos consigo. Dan ficou arrasado. O que ele havia feito de errado? Não era questão de o que ele havia feito de *errado*, tentou explicar-lhe a esposa, mas de o que ele *não tinha feito*. Ele não lhe dedicava tempo suficiente, e ela se sentia ignorada. Ficou para o final da lista.

Quem, eu?

Um excesso de pensamento positivo pode também representar uma tendência a nos esquivarmos da responsabilidade pelos próprios atos – o que pode acabar aumentando os problemas.

Nelson está ciente de que sua segunda esposa, Shirley, fica irritada por causa do dinheiro que ele gasta com sua filha do primeiro casamento. Shirley se sente forçada a sacrificar-se para proporcionar à garota luxos dos quais ela mesma não pode usufruir. Por exemplo, ela reclama do fato de Nelson haver comprado um carro novo para a filha. “Não comprei, não”, nega ele. “Eu vi”, retruca Shirley, com raiva. Nelson, então, muda de discurso: “Ah, é que você falou que o carro era novo – mas não é, é usado. E não comprei para ela, ainda não está totalmente pago.”

O que é que está acontecendo aqui? Por que Nelson mentiu para Shirley? Afinal de contas, automóveis são bastante grandes para serem mantidos em segredo. Ele decide mentir porque não acha que *deva* qualquer explicação à esposa; o dinheiro é seu, e Nelson vai fazer com ele o que lhe der na telha. Quando Shirley reclama, primeiro ele tenta apaziguá-la com uma mentira; se não adianta, ele passa a atacar a forma escolhida pela esposa para expressar sua queixa. Nelson acredita que não erra nunca e não deve satisfações de nada a ninguém. Shirley, no entanto, não aceita tal atitude – que, a seu ver, é humilhante para ela. Que futuro pode ter esse casamento?

Você mesmo pode achar que não deve explicações nem desculpas a ninguém. Que não é preciso responder a ninguém pelos seus atos – e, quando algo dá errado, você sequer precisa reconhecer tal fato. Esse esquema vai funcionar na medida inversa do seu desejo ou necessidade de obter a aprovação alheia.

No entender dos historiadores, John F. Kennedy conseguiu manter o apoio da opinião pública após o fiasco da Baía dos Porcos *porque* assumiu abertamente a responsabilidade pelo ocorrido. Os eleitores elegeram Grover Cleveland presidente em 1884 depois que ele admitiu serem verdadeiras as acusações da oposição de que ele tivera um filho ilegítimo (um ato escandaloso na época). Em contrapartida, pode-se considerar que as tentativas do Presidente Richard Nixon de esquivar-se quando indagado acerca das infrações cometidas em sua campanha de reeleição, em 1972, fizeram a opinião pública voltar-se contra ele (e a do Congresso), apressando sua saída do cargo antes do fim do mandato.

A crença na nossa própria superioridade pode nos induzir a colocar a culpa nos outros pelos problemas (“Se não pode ser eu, então só pode ser você”) – e esses outros que são acusados podem não gostar nem um pouco disso. Podemos começar a ser considerados presunçosos, arrogantes e antipáticos, em vez de simplesmente mais inteligentes e esforçados que eles. O incômodo de algumas dessas pessoas pode chegar ao ponto de elas tentarem boicotar o nosso sucesso, o que talvez esteja longe de ser o resultado que desejamos.

Quando culpamos os outros por todos os contratempos que nos atingem, podemos passar a ser vistos como resmungões crônicos, o que talvez também seja contraproducente – ainda que estejamos certos e de fato o nosso valor não seja tão reconhecido quanto merecemos.

Fazer a fama e deitar na cama

Um dos grandes perigos que acompanha as benesses do sucesso é a tentação de repousar sobre os louros conquistados. Quando realizamos algo (que conta com o reconhecimento alheio), é fácil acreditar que já não precisamos mais demonstrar o nosso valor.

Às vezes, felizmente, é esse mesmo o caso. Um êxito leva ao outro, as pessoas contam com a gente, somos incumbidos de missões cobiçadas pelos demais sem nem precisarmos pedir. Não raro, contudo, todo mundo assume uma postura de cobrança, do gênero “O que é que você tem feito por nós ultimamente?” No fim da sua carreira, Babe Ruth teve seu passe vendido pelos Yankees. Ele fora o melhor jogador da história do time, mas nos últimos tempos não vinha mais batendo tão bem.

Isso não significa que as nossas conquistas anteriores sejam esquecidas, como se nunca tivessem acontecido. Nos Estados Unidos, os governadores dos estados mantêm o título honorário de “governador” mesmo depois de findo o mandato. Um título honorário, no entanto, não possui o mesmo poder de um

título oficial. As honrarias que nos foram dadas no passado não necessariamente vão nos levar muito longe no presente ou no futuro.

Essa é uma lição aprendida com frequência por jovens que se destacaram como alunos no ensino médio, faculdade ou escola técnica. Ao se candidatarem a outra instituição de ensino ou a um emprego qualquer, não têm dificuldade para obter uma carta de recomendação: “Lucy foi a melhor aluna que já tivemos. Seu trabalho foi o melhor que eu já vi.” Ela está habituada ao estrelato, e espera continuar recebendo o mesmo tratamento em qualquer escola – ou empresa – que se digne honrar com a sua presença. Entretanto, ela descobre que na sua turma, ou entre os recém-contratados da empresa, figuram os alunos mais proeminentes de várias outras escolas, que também são os *melhores* que seus professores já viram na vida. No novo ambiente, Lucy deixa de ser uma estrela – e terá de reconquistar o seu lugar ao sol. Seu passado de glórias não lhe atrairá nenhum reconhecimento; será preciso vencer a concorrência nessa nova (e mais árdua) situação. Caso ela entenda que voltou à estaca zero e terá de começar tudo de novo, talvez logre êxito. Se preferir ficar esperando aplausos de mão beijada, melhor esperar sentada.

Geralmente é isso que acontece quando trocamos de emprego, mudamos de cidade, vemo-nos em qualquer tipo de nova situação. Podemos ficar inconformados por, depois de tudo o que fizemos, termos de provar mais uma vez o nosso valor. Infelizmente, porém, a vida é assim.

A fama sobre a qual podemos nos sentir tentados a deitar não tem necessariamente qualquer coisa a ver com merecimento; pode ser um mero fruto de características como beleza física, juventude, charme, sorte. Para alguém dotado de todos esses atributos, pode não ser preciso construir uma vida social, pois convites de todos os tipos simplesmente aparecem. Era o que acontecia com Wally, que, quando jovem, gozava de uma agitada vida social. Agora, viúvo e na meia-idade, ele se sente sozinho e triste. “Os meus amigos sabem da minha situação”, lamuria-se. “Podiam me convidar mais vezes para fazer as coisas, podiam me apresentar a outras pessoas.” Enquanto espera pelos convites que, a seu ver, lhe são devidos, ele nada faz para conhecer gente nova.

Prender-se a estratégias que não estão funcionando mais

Nos últimos anos, inúmeros administradores muito bem-sucedidos que ocupavam cargos de médio escalão perderam seus empregos – mas não por eventuais malogros profissionais, e sim em decorrência de fusões, falências, aquisições, *downsizing* e similares. (Segundo a American Management

Association, 1.219 empresas eliminaram cerca de 81 mil cargos em 1990, dos quais 45% em nível gerencial ou técnico.) Se duas empresas se fundem, não há necessidade de haver dois gerentes de *marketing*. Se outra fecha porque o conselho de administração aprovou um endividamento alto, bons profissionais, cuja opinião a respeito jamais foi pedida, ficam sem emprego. Anos de elogios e promoções de repente já não significam mais nada.

É cruel, mas essas pessoas muitas vezes acabam eliminadas da disputa por possíveis novos cargos com a justificativa de serem “superqualificadas”. E, por pior que possa ser tal exclusão quando decidida por terceiros, é ainda mais grave quando infligida pela própria pessoa:

- “Eu estava ganhando cem mil dólares anuais; aceitar qualquer cargo que pague menos seria, obviamente, me rebaixar, por mais interessante que seja o trabalho.”
- “Eu comandava quatrocentas pessoas no meu emprego anterior. Não posso mais trabalhar numa empresa que só tenha cem funcionários, independentemente do salário que me ofereçam.”

Lucy, a estudante habituada ao estrelato, pode constatar que, no novo ambiente, ela não consegue se destacar em meio a tão intensa competição. Embora muitos dos seus colegas se contentem por simplesmente fazer parte de um grupo tão acima dos demais, para Lucy só isso não é suficiente. Nessa situação, ela se sente um fracasso. Para ela, a condição de estrela é fundamental.

Algumas pessoas reagem à redução do nível de sucesso anterior desistindo antes da hora. Se demoram mais de dois meses para conseguir um novo emprego, é o fim. Não dá para acreditar que encontrar o que querem (ou algo próximo de seu ideal) possa levar até um ano de buscas árduas. (“Se alguém com as minhas credenciais não consegue nada em dois meses, só pode ser porque não existe nada por aí. Não adianta.”)

Noutros casos, a reação é agarrar-se ao passado, e a pessoa fica falando dos bons e velhos tempos até seus interlocutores começarem a cabecear de sono. Embora exista fisicamente no presente, não é neste tempo que ela vive (“Ah, eu tinha uma vida maravilhosa”, suspira Lucy, infeliz). Pessoas assim em geral se recusam a considerar qualquer opção capaz de melhorar sua vida, se não for para restaurar em sua plenitude as glórias passadas.

Nada disso significa que, caso você se depare com um contratempo, sempre terá de conformar-se com menos. Definitivamente, não. A questão é apenas que,

se você for rígido *demais* na definição do que é aceitável agora, provavelmente não conseguirá enxergar as oportunidades que surgirem e vai acabar se entregando às lamúrias constantes pelo que se foi.

Os assessores de imprensa do dia-a-dia

Claro que é improvável que o cidadão médio contrate um assessor de imprensa de verdade para vender o seu peixe. Muitos de nós, entretanto, possuem em suas vidas o que poderíamos chamar de *assessores substitutos*.

Pode ser a nossa mãe.

A sua mãe passou a sua vida inteira afirmando e reafirmando o quanto você é maravilhoso – e ela iria mentir, por acaso? Claro que não. Mães acreditam que seus filhos são maravilhosos; é justamente por isso que elas mesmas são tão maravilhosas. Mas algumas exageram um pouco. A mãe de Tom, por exemplo, não parava de repetir o quanto ele era excepcional – e, toda vez que alguma coisa que ele tentava dava errado, ela logo tratava de lhe assegurar que a culpa não era sua. Os outros é que não tinham feito o que deviam; os outros é que o estavam boicotando, por inveja. A culpa nunca era do próprio Tom, era sempre de alguém. Assim, ele cresceu convencido de que estava sempre certo. Negociações, explicações, concessões eram para os outros – nunca para ele.

Podem ser os nossos amigos.

Adolescentes em geral são propensos a agir como – e acreditar em – assessores de imprensa. Um garoto pode alertar: “Não devíamos beber e dirigir. Podemos sofrer um acidente”, ao que os assessores substitutos, em seu otimismo incorrigível, prontamente replicam: “Ora, não seja tão desmancha-prazeres. Não vai acontecer nada.” A mensagem subjacente é: “Você é invulnerável, não precisa se preocupar, nada vai te acontecer.” Não são poucos os que querem acreditar nisso.

Esperamos dos nossos amigos afagos e elogios. Em parte, é isso que torna as amizades tão gostosas. Por vezes, porém, tamanha bajulação pode ser perigosa. Donna foi pedir um conselho à sua amiga Wendy quando ela e Vince se separaram: “Ele está querendo voltar e eu estou de coração partido”, contou Donna. “Tenho a sensação de que a culpa pelo que aconteceu em parte é minha.” “Pois nem pense nisso”, rebateu Wendy. “O que você fez por aquele homem foi

muito mais do que qualquer um teria o direito de pedir. Você é muito melhor que ele. Não se rebaixe a esse ponto.” Ela acredita estar sendo fiel a uma amiga que, a seu ver, jamais poderia fazer qualquer coisa de errado. No entanto, se Donna realmente *desejar* a reconciliação, os elogios de Wendy só vão servir para dificultar a sua decisão.

Podem ser contatos comerciais que têm algo a ganhar.

A bajulação pode nos levar a qualquer lugar, é o que se diz por aí – e os vendedores entendem essa lição ao pé da letra. Se vão receber uma comissão sobre a venda, podem perfeitamente garantir que você ficou ótimo com aquela roupa (mesmo que tenha ficado ridículo), que você é o investidor mais inteligente do mundo (mesmo que você não seja), que é muito sábio da sua parte depositar toda a sua confiança (e dinheiro) no julgamento deles.

Podem ser os nossos subordinados.

Nunca é agradável dizer aos outros algo que sabemos que eles não vão gostar de ouvir. Os puxa-sacos gozam de maior popularidade com determinados executivos que funcionários que se disponham a expor suas discordâncias. Essa é, aliás, a moral da velha fábula da *Nova roupa do imperador*. O imperador desfila nu pela cidade enquanto seus súditos não se cansam de lhe repetir que ele está belíssimo com seus novos trajes. É preciso que um garotinho, para quem o imperador não passa de um adulto como outro qualquer, deixe escapar que ele está nu.

Podem ser os nossos superiores.

Num mundo ideal, seria possível obter um retorno acurado acerca do nosso desempenho sem precisarmos empreender maiores esforços. Na realidade, porém, muita gente tem tamanho horror à perspectiva de ser a portadora de más notícias que se esquivava totalmente dessa responsabilidade e, pelo contrário, acaba adotando a política de ficar nos dando corda para nos enforcarmos. Vão levando a situação como se estivesse tudo bem – até a coisa chegar ao ponto de não haver outra saída senão nos colocarem no olho da rua.

Pode ser a força do hábito.

Em um de seus célebres livros sobre crianças, o psiquiatra Robert Cole, de Harvard, menciona uma característica que ele descobriu ser corriqueira entre os filhos dos ricos: algo que ele denomina “senso de direito”. A maioria das crianças, explica ele, quando indagada acerca do que quer ser quando crescer,

diz algo como “Quero ser médica”, ou “Quero ser bombeiro”. Elas não acrescentam “Se tudo der certo, se eu tiver dinheiro, se eu passar na prova”, mas esses elementos estão implícitos. Já os filhos dos ricos, constatou Cole, tendem a responder a mesma pergunta dizendo: “Eu vou ser médica”, “Eu vou ser físico nuclear.” A mensagem subjacente é: “Eu vou conseguir tudo o que quiser.”

Esse sentimento pode ser acompanhado de outro, de que eles têm direito àquilo que possuem exclusivamente em função de seu dinheiro e contatos. O ex-secretário de agricultura do Texas Jim Hightower certa vez descreveu um conhecido político multimilionário nos seguintes termos: “um perna-de-pau de carteirinha que pensa que é Pelé.”

É inegável que pertencer a uma família rica e bem relacionada ajuda a conseguir aquilo que se quer. A inteligência e competência de Donald Trump ajudaram-no a construir seu império imobiliário, mas não lhe fez mal algum o fato de seu pai já ser um construtor multimilionário (proprietário de 25 mil apartamentos no Brooklyn e no Bronx), com capital de sobra e as ligações políticas necessárias para conseguir quarenta anos de isenção fiscal para o primeiro projeto de Donald em Manhattan. Será que ele se convenceu de que conseguiria tudo aquilo que desejasse? Sem dúvida, ele parece ter trabalhado assim durante muito tempo – a ponto de finalmente colocar todo o seu império em risco.

Pode ser uma questão de religião.

Seu pastor o convenceu de que, se você agradar a Deus e der um bom exemplo para os outros, terá garantidas recompensas não só neste mundo, mas talvez também no próximo. Sendo um sujeito de fé, você acredita desfrutar de alguma espécie de proteção divina – e pode ser um desastre caso aconteça alguma coisa capaz de abalar a sua crença.

Ou então, em momentos difíceis ou trágicos, amigos zelosos lhe asseguram que você conseguirá se reerguer. “Tudo o que acontece é para o melhor”, “Deus nunca nos dá uma cruz mais pesada do que podemos carregar”, “Isso tudo é um teste”. A longo prazo eles podem até ter razão, mas a curto prazo acreditar nas suas palavras pode servir apenas para deixá-lo culpado por não haver passado no “teste”.

Podem ser pessoas que querem apenas nos motivar.

Muita gente acredita estar fazendo um favor aos outros colocando-se numa torcida aleatória e desprovida de foco. A professora pode lhe garantir: “Você

pode ser tudo aquilo que quiser.” (Entretanto, será que você poderá mesmo ser um jogador profissional de basquete, mesmo tendo só 1,60 metro de altura? Dificilmente.) Pessoas bem-intencionadas podem nos garantir que, se a gente afirmar “Eu vou conseguir”, vamos conseguir mesmo. Claro que acreditar que somos capazes, provavelmente, vai nos motivar mais do que nos convenceremos de que vamos dar com os burros n’água; todavia, se nos limitarmos a nos entupir de pensamentos positivos estaremos confundindo *aparência* com *substância*. O aluno que diz “eu vou conseguir” e não se dá ao trabalho de estudar dificilmente vai passar na prova.

O assessor de imprensa interior

O mais importante assessor de imprensa de todos é aquele que carregamos dentro de nós. Se nosso assessor interno falar alto demais, podemos nunca buscar a opinião dos outros ou não ouvi-la quando oferecida. Podemos nos mostrar insensíveis às necessidades e desejos dos outros e simplesmente partir do princípio de que os outros querem aquilo que queremos. (“Você só está dizendo que não quer ir para a cama comigo da boca para fora. Eu sei que, na verdade, é isso que você quer, sim.”) Esse tipo de raciocínio leva à ruptura de parcerias profissionais, de relacionamentos amorosos e à violação da lei.

Há duas categorias de pessoas mais propensas à arte do otimismo incorrigível: aqueles que acreditam ser fabulosos só porque alguém – geralmente alguém da família – vive lhe dizendo isso, e aqueles que atingiram legitimamente um patamar elevado em determinado momento da vida e pretendem usá-lo como fundamento para tudo o que fizerem para todo o sempre:

- “Se o papai sempre me falou que eu sou ótima, é porque eu sou ótima mesmo.”
- “Para que dar ouvidos aos outros? Este mundo só tem imbecis – com exceção de mim, claro.”
- “Posso fazer tudo, ter tudo, roubar tudo, enganar todo mundo, e nunca vão me pegar.” (Quando são pegas e levadas aos tribunais, as pessoas desse tipo não raro afirmam – como fez o rei dos títulos de alto risco, Michael Milken, depois de declarar-se culpado de violações da legislação de títulos – que seus atos foram contra os seus próprios princípios pessoais. Infelizmente, os princípios pessoais tendem a se esconder quando um assessor de imprensa

interno muito estridente assume o controle.)

- “Não vou aceitar aquele emprego de assistente de compras. Não vou ser assistente de ninguém. Vou esperar que me ofereçam o cargo que mereço nem que eu tenha que esperar – pobre, porém honrado – para sempre.”

Trata-se de um pensamento positivo totalmente desfigurado.

Não que acreditar não seja útil. O que os psicólogos chamam de “afirmação positiva” é algo muito poderoso. As palavras de incentivo do técnico antes de um jogo decisivo podem incitar os jogadores a dar o máximo de si e ultrapassar seus próprios limites. Esse fator, entretanto, funciona apenas a curto prazo. Uma descarga de adrenalina no momento exato pode levar ao gol, mas não há adrenalina que baste para carregar um time inteiro do início da temporada até a grande final.

Sim, sempre há aqueles que parecem não fazer o menor esforço e ainda assim sempre se dão bem. Se esse é o seu caso, que ótimo. Você provavelmente pode citar alguns casos em que lhe bastou um aceno de cabeça para ganhar o dia. Com mais frequência, contudo, o que vale é o conselho dado naquela piada do rapaz que abordou um senhor numa rua de Manhattan, perguntando-lhe: “Como faço para chegar ao Carnegie Hall?” e o outro lhe respondeu: “Ensaie muito, todos os dias”.

Sim, todos já ouvimos falar daqueles personagens renascentistas que faziam de tudo. Para sermos mais exatos, eram dotados de talentos múltiplos – como um verdadeiro cidadão da Renascença, Leonardo da Vinci. Era um magnífico pintor, escultor, anatomista, astrônomo e engenheiro. Fez esboços das suas próprias versões de aeronaves e pára-quadras antes que os demais sequer pensassem nisso. Era um gênio? Inquestionavelmente. Nem Leonardo, todavia, era capaz de fazer tudo. Ele não se interessava por história, literatura, religião. Levou uma vida solitária. Só no final de sua vida é que seu fiel amigo e herdeiro, Francesco Melzi, se tornaria seu companheiro.

Sim, há quem escape impune de suas atividades criminosas. Ou não são pegos, ou são pegos mas não vão para a cadeia. Não obstante, o mais realista é acreditar no dito popular que afirma que “o crime não compensa”. O juiz pode pronunciar a sua sentença na mesma época em que estiver sendo inaugurado um novo presídio para aliviar o problema da superlotação – e, de todos os juízes da cidade, você pode dar o azar de cair nas mãos do mais implacável deles.

Teste de realidade

Quando as pessoas se consideram acima das leis que se aplicam aos seres humanos de maneira geral, costumamos dizer que sofrem de um excesso de ego. Aqui, a palavra *ego* significa vaidade, narcisismo, arrogância. Não eram esses, porém, os sentidos atribuídos por Sigmund Freud a esse termo. Na teoria freudiana, o *id* é a parte da personalidade que reage ao prazer, o superego é o nosso senso moral e o ego, nossa capacidade de lidar com a *realidade*. Portanto, quem tem um ego sadio não leva seus próprios *press releases* tão a sério. Não acredita ser invencível só porque é o que lhe dizem seus admiradores. Não presume que os êxitos passados constituem uma *garantia* de êxito no futuro.

A força do pragmatismo

Peter Pan explica a Wendy e seus irmãos que basta ter pensamentos felizes para sair voando. Cada um de nós também pode ter bons pensamentos e sair voando – desde que não se esqueça de também comprar uma passagem de avião ou se dê ao trabalho de fazer um curso para piloto e tire o seu próprio brevê.

Sempre que estiver considerando uma nova empreitada, um novo relacionamento, qualquer coisa nova, pergunte-se: “O que é que eu sei a esse respeito? Quais são os prós? Quais são os contras?”.

Sempre que investidores inteligentes vão resolver onde colocar seu dinheiro, consideram não só o potencial de lucro, mas também o de prejuízo. Caso o investimento dê errado, quanto podem sair perdendo? Não é nada agradável levar em conta as possíveis perdas envolvidas em cada iniciativa, mas é imprescindível para quem quer encarar a realidade de frente. Somente se reconhecermos as potenciais desvantagens que encontraremos pela frente é que poderemos planejar como enfrentá-las.

Outra pergunta plausível é: “O que foi que eu fiz para aumentar as minhas probabilidades de êxito, além de ficar acalentando pensamentos positivos?”.

Mesmo a idéia mais maravilhosa que se possa conceber não passa de uma idéia enquanto não encontrarmos uma maneira de fazer bom uso dela. Pragmatismo não é pessimismo. Não é uma questão de nos convencermos a nem tentar alguma coisa nova, nem de dizer que “isso não dá”. Trata-se de um mero reconhecimento de que o que funcionou outrora talvez não nos sirva desta vez, que novos obstáculos podem demandar outras estratégias e que talvez você precise se empenhar mais para que os seus sonhos se realizem.

Pode ser necessário investigar, estudar, aprender, perguntar, confirmar a veracidade das suas premissas. O que quer dizer isso que você está dizendo? Que fatos concretos sustentam tal conclusão? O pragmatismo não é um argumento

contra a perspectiva de correr riscos, mas sim a favor de que se explorem em profundidade todos os aspectos envolvidos.

Avance em outra direção

Durante a Guerra da Coreia, o General da Marinha Oliver Smith resolveu ordenar o recuo das suas tropas numa batalha que não estava indo bem. Um repórter questionou-o acerca da retirada, e Smith deu-lhe uma resposta memorável: “Que retirada, que nada. Não estamos nos retirando, só avançando numa outra direção.”

Na vida comum, como na guerra, às vezes não temos alternativa senão recuar – mas faz total sentido encararmos essas situações como avanços numa outra direção.

É possível que a posição que conquistamos tenha sido perdida por algum motivo e não estejamos logrando êxito nos nossos esforços para encontrar outra equivalente. O executivo dispensado por ocasião da fusão da empresa não consegue exatamente o cargo que está procurando. Uma divorciada pode sentir que perdeu o *status* social de que gozava quando casada. Um atleta de prestígio perde a fama ao sair do time. Lucy, a aluna que era “a melhor já vista” na sua escola, pode cair para o quarto lugar – ou décimo – ao concorrer com outros que também eram os melhores de seus respectivos colégios.

Em todos esses casos, a maneira escolhida por cada um para encarar a situação é crucial para o efeito que esta terá sobre a vida da pessoa. É um erro continuar acreditando nos assessores de imprensa que insistem em que não podemos aceitar nada aquém da posição que já havíamos alcançado. Por quê? Porque elimina nossa flexibilidade. Abre caminho para o fracasso. Isso nos condena a uma vida inteira de lamúrias, reclamações e amargura.

Avançar numa outra direção possibilita flexibilidades de todo tipo. Ajuda a dar um passo para trás, para poder dar dois para a frente. Permite-nos fazer concessões.

Contrarie seu assessor de imprensa

O truque para lidar com assessores de imprensa é aprender a apreciar todos os elogios que nos fazem sem nos deixar controlar por eles – isto é, reconhecer que eles são pagos para se concentrarem no positivo e ignorarem por completo os aspectos negativos. Sua função é agirem como os especialistas no exagero extravagante que são, também conhecido como “otimismo incorrigível”. Um assessor de imprensa vai descrever um produto como a maior invenção de todos

os tempos desde o surgimento do pão de forma, algo imprescindível para todo mundo, quando na realidade não passa de uma inovação modesta, que só será do interesse de um segmento muito específico da população.

Se não quiser ser enganado, não se engane nem se deixe enganar.

Quem é que está me dizendo isso? Que conhecimento essa pessoa possui?

Sua amiga pode estar sendo perfeitamente sincera em sua entusiasmada recomendação de que, dado o seu bom gosto para cores, você tem de se tornar decoradora. Ou, dados os seus dotes culinários, tem de abrir um restaurante. A menos, porém, que ela mesma seja decoradora ou dona de restaurante, dificilmente ela estará em condições de lhe fornecer informações precisas acerca dos pré-requisitos de tais empreitadas. Procure informar-se melhor.

Será que este assessor de imprensa tem alguma coisa a ganhar?

“Está claro para mim que o senhor é talentoso, capaz, inteligente, sensato, próspero, limpo, bravo e honorável, portanto tenho a mais absoluta convicção de que não deixará de reconhecer o valor do produto X. Reles mortais talvez não comprassem um destes, mas o senhor...”

Os melhores negócios são aqueles em que os dois lados saem ganhando. Assim, é muito possível que o produto X seja de fato tão inestimável quanto esse vendedor está dizendo. No entanto, se formos mesmo pessoas tão inteligentes e sensatas assim, certamente vamos comprar com base na nossa própria avaliação do produto, não na avaliação que o vendedor faz da gente.

Será que o fato de eu não conhecer nenhum aspecto negativo significa que não existe mesmo nenhum?

Todo imperador deveria manter sempre pelo menos uma criança por perto para avisar-lhe quando saísse sem camisa. Os indivíduos mais sábios deveriam contar com pelo menos um advogado do diabo, capaz de lhe apontar algumas desvantagens, fazer alguns questionamentos.

- “Ele está parecendo ótimo, mas o que os seus filhos acharam dele?”
- “Parece uma ótima idéia, mas você vai conseguir levantar o capital necessário? Você sabe de quanto dinheiro vai precisar?”

Atribua culpas e responsabilidades

Quando pessoas que admiramos nos causam problemas, a culpa em parte é

delas, claro, mas também nossa. Cabe a cada um de nós ter sempre em mente que, só porque *elas* nos dizem que não vamos falhar, não significa que seja verdade.

Em meados da década de 1970, a rede de televisão CBS decidiu criar sua própria história de Cinderela. Sally Quinn, uma talentosa jornalista do *Washington Post*, foi convidada para ser co-apresentadora do noticiário matutino *CBS Morning News*, com um salário invejável. Da noite para o dia, Sally tornou-se uma celebridade nos EUA. A CBS literalmente contratou assessores de imprensa para espalharem a sua fama. Propalou-se que ela seria a nova concorrente de Barbara Walters, que na época reinava soberana no telejornal *Today*, da NBS.

Foi um desastre. No livro que escreveu a respeito de sua breve e desafortunada experiência, *Apenas mágoas*, ^{NT} Sally conta que foi levada ao ar sem nenhuma experiência anterior em TV, nem qualquer treinamento. Cometia uma gafe atrás da outra – todas devidamente notadas pela imprensa. Era uma tensão medonha, lembra ela, que desenvolveu um grave caso de acne e tinha vômitos frequentes. Apenas seis meses depois, ela pediu demissão e retornou para o *Post*.

Ela sentiu, não sem razão, que a CBS a havia atirado às feras. Como profissional da imprensa escrita, Sally era perfeitamente capaz de redigir uma boa matéria sozinha, mas precisava de ajuda para efetuar a passagem para a TV – e não recebeu nenhuma.

Ela mesma reconhece em seu livro, porém, que foi muito imprudente. O dinheiro foi uma tentação; o falatório todo que precedeu sua estréia, também. Ela gostava de ouvir as pessoas comentando que profissional fantástica ela era. Gostava de trocar o lugar de entrevistadora pelo de entrevistada. Assim, deixou-se arrastar pelo entusiasmo.

Sally admite que, com efeito, a única providência que ela tomou para se preparar para o novo desafio foi ter pensamentos felizes. Quando perguntou ao seu chefe por que ele não a havia preparado para o que viria pela frente, ele lhe indagou se estaria disposta a submeter-se a um treinamento de três a seis meses numa emissora local de televisão. “Claro que não”, ela retorquiu.

Em suma, aqueles que lhe proporcionaram tantas oportunidades antes que ela estivesse preparada são responsáveis por parte de sua derrocada, mas ela própria é a primeira a reconhecer a sua parcela de culpa.

O papai pode resolver colocar o Júnior à frente de uma unidade de negócios

antes que ele tenha aprendido o suficiente para realizar um bom trabalho, pensando: “Ora, ele é meu filho. Claro que vai se sair bem.” No entanto, é melhor o Júnior tratar de investigar direitinho os pré-requisitos do seu novo cargo e tomar as devidas providências para preencher eventuais lacunas, para que seu pai não o esteja condenando ao fracasso.

A verdadeira atitude vencedora

A verdadeira atitude vencedora é o realismo. A confiança baseada numa cabeça aberta. A disposição para correr riscos apoiada na disposição para assumir a responsabilidade pelo empenho necessário. Às vezes, tudo o que precisamos fazer ao desconfiarmos de que estamos incorrendo no erro do assessor de imprensa é avisarmos a nós mesmos sobre o perigo – uma técnica denominada *auto-instrução*. Toda vez que você perceber que a sua atitude superpositiva não está lhe angariando resultados superpositivos, diga para si próprio: “Acho que está na hora de parar para pensar melhor”, “Experimente ser um pouco menos agressivo”, “Vale a pena eu me empenhar um pouco aqui”, ou ainda “Deixe os outros acreditarem nisso tudo que andam dizendo. Eu é que não vou tirar os pés do chão”.

^{NT} Editado no Brasil pela Editora Best Seller e atualmente fora de catálogo. (N.T.)

LEVAR CRÍTICAS MUITO A SÉRIO

Muita gente sem dúvida vai dizer que o excesso de autoconfiança é um mal de que adorariam padecer. Por incrível que pareça, estar sempre cercado de assessores de imprensa que nos lembrem sem parar o quanto somos maravilhosos não soa tão ruim assim – por mais que não raro acarrete verdadeiros desastres. Você pode pensar: “Ah, mas eu queria tanto me sentir bem assim comigo mesmo!”

É compreensível, porque a maioria das pessoas sofre do problema oposto. Todos se sentem cercados de críticos que resumem o seu desempenho numa única palavra: *fracassado*. Nem mesmo a experiência do sucesso é capaz de afastar os críticos, que podem evocar o que se costuma chamar de “fenômeno do impostor” – isto é, o indivíduo bem-sucedido em questão acredita que seu êxito não é justificado. “Um fracassado como eu não pode vencer na vida”, ele pensa – e essa sua atitude acaba solapando o seu sucesso.

Entretanto, o fato é que tanto um padrão de comportamento quanto outro são equívocos que podem levar a novos equívocos. Podemos ter muitos problemas se nunca enxergarmos o aspecto negativo de nada, assim como se virmos somente fatores negativos – e acreditarmos neles – *por toda parte*.

O fator diapasão

Alguns de nós são mais sensíveis a críticas que outros. Basta uma pessoa nos dizer que estamos errados para aceitarmos seu julgamento como se fosse Deus no céu e ela na Terra. Basta uma tentativa falhar para nosso crítico interno sair proclamando que tudo acabou, melhor desistir. Basta a reação recebida ser apenas menos entusiasmada do que o desejado para chegarmos à conclusão de que simplesmente não levamos jeito para a coisa.

O mais provável, contudo, é que essa reação não se repita sempre. A maioria de nós desenvolve um mecanismo de filtragem que nos permite ignorar parte das críticas.

Imagine-se descendo a rua. Você vê um desconhecido com um cartaz que avisa: “O mundo vai acabar amanhã se todo mundo não comer a sua couve-de-bruxelas.” Ele vem até você e lhe diz: “Você não sabe do que está falando” – ao que você provavelmente pensa com os seus botões: “Ih, coitado, está variando”, e ignora com facilidade a crítica do sujeito.

A menos, claro, que você estivesse justamente refletindo sobre como acabou de meter os pés pelas mãos, de estragar tudo, de tomar a pior decisão possível, de dizer alguma rematada besteira – o que for. Nesse caso, você ouve as palavras do homem e se pergunta: “Como ele pode saber o que eu estou pensando?”.

É evidente que ele nada sabe a seu respeito. Tudo o que fez foi tocar por acaso num ponto sensível seu, em que você estava se sentindo inseguro. Ou, em outras palavras, colocou o seu diapasão emocional interno para vibrar, até atingir o *seu nível* de sensibilidade.

Quando esbarramos num diapasão, ele começa a vibrar e emitir um som. Se tivermos dois diapasões na mesma frequência, ocorre um fenômeno interessante: se colocarmos um deles para vibrar e o aproximarmos do outro, este vai começar a vibrar também, em uníssono – o que é conhecido como “ressonância”.

É assim que a maior parte das pessoas reage a críticas. Não reagimos a todas as críticas da mesma maneira: só vamos começar a “vibrar” se a crítica em questão estiver relacionada a uma área qualquer em que sejamos sensíveis. Nas áreas das nossas vidas em que nos sentimos seguros, provavelmente não teremos dificuldades para afastar críticas tolas. Caso, porém, haja nas nossas vidas setores em que não sejamos tão autoconfiantes (carreira, amor, aparência, o que for), essa será a frequência para a qual os nossos diapasões internos vão estar configurados. Basta uma palavra ou olhar nessa frequência para deflagrar uma reação automática: a gente ouve, acredita, aumenta e sofre.

Claro que determinadas pessoas têm um diapasão tão sensível que ao menor sinal de crítica já começa a tremer e vibrar. Para quem é assim, mesmo o comentário mais inofensivo parece uma condenação definitiva. Um comentário como “tem um fio de cabelo na sua camisa” já soa como ser chamado de sujo, desleixado ou pior. Daí, em vez de agradecer e tirar o fio de cabelo da roupa, o sujeito sente-se humilhado. E, se por acaso alguém lhe diz: “Mas você é sensível demais a críticas”, tudo o que o seu diapasão interno é capaz de perceber é que foi feito um comentário negativo – e responde com sentimentos negativos. É como diz uma cantiga de roda tradicional americana: “Ninguém me ama, todos me detestam, vou ao jardim comer minhocas.”

De onde vem a sensibilidade a críticas

A primeira lição que a maioria de nós aprende a respeito de críticas é simplesmente aceitá-las – o que pode até não chegar ao ponto do “criança é para se ver, não ouvir”, mas pelo menos significa, em geral, que as crianças não devem “responder” aos mais velhos. Na infância, aprendemos a crer que, quando nossos pais, professores ou outra figura de autoridade nos critica, sempre têm razão. Por exemplo:

- Mas que mãos imundas! Vá lavá-las antes de pegar o sanduíche.
- Para mim estão limpas.
- *Vá lavá-las antes que eu perca a paciência!*

Ou:

- O seu trabalho não ficou bom. Você respondeu errado à pergunta.
- Não está errado, não. Esta é a resposta correta.
- Como você se atreve a me desafiar?! Vá para o quadro-negro e escreva cem vezes: “Não devo responder à professora”.

A idéia, naturalmente, é ajudar as crianças a aprender as regras da família, da comunidade e da sociedade a que pertencem. As regras nem sempre são iguais em todos os lugares. Cada cultura possui sua própria moral, seus próprios padrões e pontos de vista. Em todas, contudo, concorda-se que deve haver algum consenso quanto ao que constitui um comportamento adequado (tal como parar no sinal vermelho e seguir no verde); do contrário, seria o mais absoluto caos. Se ninguém se preocupasse com as regras ou com o que os outros vão pensar, a

cultura em si ficaria ameaçada. Ademais, em todas elas cabe aos adultos transmitir essas noções às crianças, mostrando-lhes quando estão certas ou erradas.

Infelizmente, nos nossos esforços para ensinar às crianças como o mundo funciona, nós, adultos – geralmente com a melhor das intenções – não raro transmitimos uma série de informações incorretas.

Pode ser uma informação certa para determinada situação, mas que não se aplique a outras, tais como: “Você não vai conseguir nada se não ficar quieto no seu lugar e de boca fechada.”

Ou pode-se dizer algo só para assustar a criança, a fim de que “se comporte”: “Você nunca vai ser ninguém na vida, Joãozinho, porque é desobediente demais.”

Pode ser também um comentário cuja intenção sincera seja motivar, mas que acaba servindo apenas para desestimular: “Sim, você foi bem, mas podia ter sido melhor. Tenho certeza de que na próxima você consegue” (tudo bem se a criança realmente puder se sair melhor, mas tanto pior para aquela que não conseguir ou não tiver interesse naquele tema específico).

Seja de maneiras úteis ou não, porém, a mensagem que transmitimos o tempo todo aos pequenos é que, para convivermos bem, é preciso aceitar, absorver e acolher toda e qualquer crítica sem questionar:

– Mas por que, mamãe?

– Porque sim, e pronto!

Aprenda a questionar seus críticos

À medida que vamos crescendo, começamos a nos dar conta – em parte por meio das instruções ou exemplos dos outros, em parte pelas nossas próprias observações – de que nem todas as críticas são sensatas, justas ou corretas, e que até mesmo os críticos que mais amamos e mais amor sentem por nós podem, de vez em quando, errar. Percebemos que certas críticas são justificadas e úteis, ao passo que outras têm como única finalidade nos ferir. E todo esse aprendizado se dá não de uma vez só, fulminando-nos como um raio, mas como um processo, como uma longa viagem.

A duração e a dificuldade dessa viagem vão depender das circunstâncias da

vida de cada um. Quanto mais duras as críticas que você tiver recebido na infância, mais árdua será a tarefa de desenvolver a sua capacidade de avaliá-las. Além disso, cada história de vida vai desenvolver sensibilidade numa determinada área, para a qual o seu diapásão interno responderá com mais presteza.

Ademais, alcançar a idade adulta não significa que as críticas do gênero “não me responda / porque sim e pronto” desapareçam das nossas vidas. Nossos pais podem continuar nos vendo como uma criança em cuja vida eles ainda têm a responsabilidade e o direito de interferir. No âmbito profissional, evidentemente, conta também com a sua cota de gerentes autoritários que se consideram sempre certos – crença cuja conseqüência lógica é que todos os que deles discordam estão errados. Em sociedade, sempre havemos de encontrar quem esteja convencido de que “Eu sou alguém e você não é ninguém, portanto só o que eu digo importa.”

Na cultura americana, cada vez mais pessoas vêm se dispondo a sustentar suas próprias opiniões com relação a uma variedade inédita de temas. Houve um tempo, por exemplo, em que, bastava os estilistas determinarem que as saias femininas deveriam ser três dedos mais curtas para milhões de mulheres se porem a subir freneticamente as bainhas de todas as saias que encontrassem em seus armários, por receio de serem tachadas de antiquadas. Hoje, embora muitas mulheres (e homens também) gostem de estar sempre a par do último grito da moda, a era da ditadura das passarelas está definitivamente morta e enterrada.

Excetuando-se uma ou outra área, porém, a verdade é que a maioria de nós ainda cresce – e permanece – cercada de uma multidão de críticos e uma variedade de críticas. Assim, o processo de distinguir as críticas construtivas e dignas de atenção das que são destrutivas e não valem a pena é interminável. Quem possui uma boa capacidade de lidar com críticas é capaz de acolher aquelas que o ajudam a crescer, melhorar ou corrigir-se, por um lado, e, por outro, recusa-se a se deixar abater por críticas cuja única intenção é ferir.

Filtragem e relativização

Toda crítica deve passar por um filtro e por um processo de classificação. Assim, podemos separar aquelas que merecem atenção das que não merecem, e determinar quanta atenção as críticas selecionadas devem receber. Para tanto, você provavelmente não deve ter maiores dificuldades (nem tampouco tomar

muita consciência) nas áreas em que se sente seguro de si ou onde seus críticos não são pessoas importantes para você.

Para evitar aquela sensação de abatimento, porém, é preciso filtrar e classificar *todas* as críticas e *todos* os críticos – o que demanda uma reflexão *consciente*. Aqui, mais uma vez, precisamos parar, pensar e nos fazer uma série de perguntas, de modo a darmos ao nosso bom senso uma chance de nos socorrer.

Lembra-se do que dissemos no Capítulo 4 a respeito da mania de perseguição? Naquele capítulo, descrevemos nossa tendência a interpretar afirmações e comentários genéricos como críticas pessoais. Esse é, sem dúvida, o primeiro filtro que as críticas devem atravessar. Antes de mais nada, temos de perceber se somos mesmo os alvos da crítica em questão. Se chegarmos à conclusão de que sim, precisaremos ativar outros filtros.

Quem disse?

A pergunta seguinte a fazer é: “Quem disse?”.

Em seu livro *Em busca de sentido – Um psicólogo no campo de concentração!*, ^{NTU} o psiquiatra vienense Victor Frankl propõe uma teoria para explicar por que alguns prisioneiros dos campos de concentração nazistas lutavam para sobreviver à situação terrível em que se encontravam, enquanto outros perdiam a vontade de viver. No entender de Frankl, a diferença era que os segundos aceitavam o modo como os nazistas os viam, ao passo que os primeiros se recusavam a sentir-se humilhados – apesar da perda de seu antigo *status quo*, bens materiais, saúde e liberdade. Os nazistas os tratavam como lixo, mas em seu íntimo a resposta desses sobreviventes era: “Ah, é? E por que eu acreditaria num bando de porcos como vocês?”

Ou seja, à pergunta “quem disse?”, a resposta que encontravam era “ninguém que valha a pena”.

Indagar se o seu crítico tem alguma credibilidade é uma atitude que se aplica a todo tipo de situação. Uma matéria do *Wall Street Journal* descreveu as técnicas de venda de alta pressão adotadas por um grupo de corretores que queriam empurrar ações de valor duvidoso para seus clientes. Sua abordagem incluía lançar dúvidas sobre a masculinidade dos compradores: “Sei, sei... você prefere conversar com a sua esposa antes, mas por acaso ela o acompanha ao trabalho todos os dias? É ela que resolve? Aliás, qual é a cor da calcinha que você está usando? É de renda?” Ou então: “E aí, vai sair do armário ou não vai?” Ou ainda: “Melhor eu falar com a sua esposa, ela é mais homem que você.”

Mas esse método vendia ações? Vendia... para homens que não paravam para se perguntar “quem disse?”

Quem foi que disse que não fechar a compra era prova de ser efeminado ou subjugado pela mulher? Alguém cujo único objetivo era ganhar a sua comissão vendendo algo – não um especialista na masculinidade ou situação conjugal de seus potenciais clientes.

Claro que todo mundo tem direito à sua opinião, mas nem todas as opiniões são igualmente dignas de crédito – e cada um tem total condição de julgar quais delas vai considerar. Você está falando com algum especialista, por acaso? Se o assunto for o motor do seu carro, que opinião você consideraria mais importante: a do seu contador ou a do seu mecânico? Por outro lado, para qual você daria mais valor se o assunto em pauta fosse a sua declaração de imposto de renda?

A pergunta “quem disse?” inclui uma outra interrogação: “Quantos disseram?” Quem não questiona seus críticos tende a aceitar como definitivo um único comentário negativo – que geralmente toca uma área sensível, em que há um diapásão interno sempre pronto para começar a vibrar.

Mary envia para uma revista literária trimestral um conto de sua autoria, que é rejeitado. “Sabia”, pensa ela. “Não tenho o menor talento, mesmo.” O que ela talvez não saiba é que Stephen King, um dos autores mais vendidos nos Estados Unidos, foi rejeitado inúmeras vezes pelos editores até seu romance *Carrie, a estranha*, ^{N12} ser aceito e tornar-se um sucesso arrasador. Para sua sorte, ele não considerou final a primeira rejeição. Terá sido dolorosa? Talvez. Mas não foi a última palavra sobre o assunto.

O maior problema de darmos como definitiva uma única negativa é que dificilmente temos como saber se aquela opinião isolada está bem fundamentada, se é correta ou se foi ou não tendenciosa. A melhor maneira de conferir uma opinião é obter diversas outras e compará-las entre si.

Quando nos perguntamos “quem disse?”, o objetivo é tanto excluir os críticos sem credibilidade quanto classificar o nível de conhecimento daqueles que consideramos merecedores de atenção.

Ava tem um filho de 35 anos que é usuário de drogas e veio lhe pedir dinheiro. Ele jura que pretende internar-se numa clínica de reabilitação, mas antes precisa de dinheiro para pagar o aluguel e comprar comida. Ava lhe entrega o dinheiro – que ele então usa para comprar mais drogas. Quando ele volta para pedir mais, ela se recusa a lhe emprestar; ele então parte para a chantagem emocional, argumentando que se a mãe o amasse de verdade não

teria coragem de rejeitar o próprio filho. Ela se propõe a enviar o dinheiro do aluguel diretamente para o senhorio, ao que o rapaz, furioso, a acusa de tratá-lo feito uma criança, diz que não sabe o que será dele caso a mãe não lhe entregue o dinheiro e que a responsabilidade será dela se ele terminar no olho da rua.

No fundo, Ava acha que deve ter falhado de alguma maneira com o rapaz, ou ele não seria um dependente químico. Esse é o seu diapasão – e seu filho sabe muito bem como colocá-lo para sussurrar: “Péssima mãe, péssima mãe, péssima mãe”.

Quem disse? Um drogado. Sim, é o seu filho, de modo que alguma atenção ela vai lhe dar – mas quanta? Quanta credibilidade merece um viciado de 35 anos que mente para a própria mãe? Classificar as críticas do filho vai ajudar Ava a considerar uma gama mais ampla de respostas possíveis.

Se ela achar que ele está absolutamente certo, vai continuar se sentindo culpada e lhe dando dinheiro até falir – assumindo assim o papel de facilitadora, isto é, alguém que ajuda o doente a sustentar sua dependência.

Se ela entender que ele está certo quanto a necessitar da sua ajuda – mas só até certo ponto –, pode oferecer-se para ajudá-lo a buscar uma terapia, entrar em terapia com ele ou até buscar ela mesma uma terapia, a fim de determinar qual será o melhor caminho a seguir.

O que todo mundo fala

É possível que o crítico mais eficaz de todos, que mais afeta a maioria das pessoas, seja aquele todo-poderoso conhecido como “todo mundo”. É difícil imaginar algo pior que “todo mundo” achar que você é um idiota ou ficar constrangido na frente de “todo mundo”. Como não aceitar um veredicto emitido por “todo mundo”? A verdade, porém, é que “todo mundo” não existe. Sim, existem valores acerca dos quais há um consenso na sociedade e aos quais a maior parte das pessoas se conforma. Claro que não concordamos com assassinato, roubo ou tortura, mas nem aqui se pode afirmar que “todo mundo” pensa do mesmo jeito. Se pensasse, não haveria necessidade de prisões.

No entanto, não raro aceitamos a existência desse “todo mundo” – e nos submetemos ao seu poder – sem questionar.

Na terceira série, Norma certa vez fez um ruído engraçado ao espirrar e as crianças da turma começaram a rir. Norma ficou muito envergonhada e, durante anos, segurou seus espirros por medo de fazer papel de boba na frente de “todo mundo”.

Quem era “todo mundo”? Um grupo de crianças, numa situação específica, numa sala de terceira série – às quais ela conferiu um poder maior (e mais duradouro) do que a sua suposta crítica merecia.

Bob é outro exemplo. Na adolescência, ele sofria de um tique nervoso que o fazia arrancar os pelinhos do corpo. Assim, arrancou tantos pêlos do braço que, anos mais tarde, acabou com uma grande área careca, bastante visível, em seu antebraço peludo. Essa característica o incomodava de tal modo que ele se recusava a usar camisas de manga curta. Quando os amigos saíam para nadar, Bob sempre inventava alguma desculpa, pois não queria tirar a camisa. Com o braço escondido, Bob era um sujeito extrovertido e seguro de si, mas a mera idéia de arregaçar as mangas era suficiente para deixá-lo nervoso. Ele detestava ficar de fora de determinados programas mas, a seu ver, não lhe restava outra escolha. Todo mundo ia ver, todo mundo ia pensar, todo mundo ia se meter, ou ficar olhando, ou fazer um comentário qualquer.

Será mesmo? Na maioria das vezes, as pessoas não vão nem reparar. Em geral, ficamos tão absortos nos nossos próprios pensamentos e atividades que não notamos o que se passa à nossa volta (“Nossa, viu só aquilo?” – “Não, o quê?”).

Há quem repare mas não dê a mínima. Até vê, mas esquece logo em seguida, por estar mais interessado em alguma outra coisa. (“Você viu o tamanho daquela cicatriz no nariz do supervisor?” “Vi. Você acha que ele vai trocar o sistema contábil? Ouvi dizer que sim.”)

Outros notam, fazem um comentário direto e logo deixam para lá: “Oi, Darryl. Você engordou um pouco? Não sabia que a Mary cozinhava tão bem assim. Olha, estes relatórios aqui...”

Claro que sempre haverá alguém que insista em chamar atenção para o assunto: “Escuta, Bob, de onde é que vem essa clareira no seu braço? Engraçado, sabe que eu nunca notei antes, porque você está sempre de manga comprida. Só que eu te vi trocando de roupa no vestiário e chamou a minha atenção. Daí, fiquei pensando...”

Isso não é “todo mundo”. É só um alguém.

Repetindo, pois, a próxima pergunta é: “Quem disse? Quem é essa pessoa? Quanta satisfação ela merece que eu lhe dê?”

Se o seu interlocutor for o seu médico, que está lhe fazendo perguntas com vistas a chegar a um diagnóstico correto, será você o único prejudicado caso não seja honesto e minucioso nas suas respostas. Se não passar de um curioso, você

tem todo o direito de determinar quanta informação vai lhe dar – se é que vai dar alguma.

Se o Bob não quiser contar que arrancava os pêlos do braço por causa de um tique nervoso, não estará violando nenhuma lei nem transgredindo nenhum imperativo moral se optar por se calar. Ele pode preferir ser evasivo, por exemplo: “Sabe que eu não sei? Meu braço é assim desde garoto”; ou pode também não responder: “Não é nada de mais, não, deixa isso para lá.”

Qualquer que seja a resposta escolhida, a questão é que assim ele estará tratando com um crítico específico, não com o que “todo mundo” diz. A opção de lidar com críticos específicos se e quando aparecerem vai permitir que ele vá nadar com os amigos em vez de ficar em casa por causa do que “todo mundo” ia dizer.

Como lidar com o preconceito e posturas tendenciosas

Os preconceitos e a tendenciosidade são fatos da vida, e muita gente – senão todos – pode resolver unir forças para nos criticar por causa da nossa raça, credo, cor, sexo, orientação sexual, deficiência física, aparência, qualquer coisa.

A pergunta continua valendo: “Quem disse?”

Só porque disseram, a gente tem de acreditar?

O que é que eles sabem?

Será que não têm algum outro motivo?

Será que vão se beneficiar de alguma maneira se conseguirem que nos sintamos inferiores ou vão nos negar uma oportunidade qualquer?

O crítico interior

Nosso crítico interno não só julga corretas todas as supostas críticas externas como acrescenta e inventa mais algumas. É o mais duro dos críticos – pior ainda que “todo mundo”. Seu mote é: “Eu não presto para nada mesmo, e, se você discorda, tem alguma coisa errada contigo” – crença que foi imortalizada por Groucho Marx em sua célebre frase: “Eu não pertenceria a nenhum clube que me aceitasse como membro.”

A “telepata” descrita no Capítulo 3 vê alguém olhando na sua direção e pensa: “Não pode ser em mim que ele está interessado.” Sua crítica interior, ao

observar que alguém está olhando na sua direção, pensa: “Esse cara está interessado em mim?! Não dá para entender. Deve haver alguma coisa de errado com ele.”

Dizer que nossos críticos internos tendem a fazer seus julgamentos com base nos menores indícios que conseguem encontrar fica muito aquém da realidade. Nesse universo implacável, basta um passo em falso e você está morto.

Ernie está convencido de que as espinhas no seu rosto inviabilizam qualquer possibilidade de vida social. Segundo seu crítico interno, ele é feio demais para despertar qualquer interesse nos outros. (Robert Redford sempre teve uma pele longe de ser perfeita mas, para sorte de sua vida profissional, aparentemente seu crítico interno nunca reparou.) O que Ernie faz, então, é anular todo e qualquer outro atributo que possa parecer atraente para alguém – seu senso de humor, sua inteligência, seus interesses. Para o seu crítico interno, a *única coisa* que vale é uma pele imaculada.

Engolir sem questionar tudo o que esse crítico interno nos diz é tão equivocado quanto aceitar toda e qualquer crítica externa sem antes conferir se tal opinião foi emitida com conhecimento de causa, se está correta ou se não é tendenciosa. Você pode até acabar chegando à conclusão de que está sendo preconceituoso consigo mesmo – o que o leva a negar determinadas oportunidades antes que outros tenham a chance de fazê-lo por você.

Nos anos 1960, os líderes da luta pelos direitos civis nos EUA perceberam que apenas parte de sua luta para assegurar a igualdade de oportunidades para os afro-americanos consistia em convencer a maioria branca. A outra parte consistia em convencer os membros de sua própria minoria. Do mesmo modo, as líderes do movimento feminista da década de 1970 também se deu conta de que parte de sua campanha teria de procurar conscientizar as próprias mulheres de que eram iguais e mereciam respeito e o reconhecimento de seu valor. A mensagem tanto da campanha “*black is beautiful*” (“negro é lindo”) quanto dos grupos de conscientização visava igualmente aos críticos internos, que reproduziam as opiniões em geral da sociedade da época.

Mas como é que se questiona o nosso crítico interno?

Se você se perguntar “Como é que eu sei?”, a resposta normalmente será: “Acho que sim. Tenho certeza.” Às vezes o crítico interno coloca a culpa em “todo mundo”, que já sabemos que não existe.

Precisamos de provas concretas. Recorra a outras pessoas, que

compartilhem da sua situação. Como é a experiência delas? É muito comum que pessoas dotadas de críticos internos extremamente severos se convençam de que estão sozinhas: “Sou o único cara do mundo com quem isso já aconteceu. Não admira que todo mundo me ache um idiota.” Não obstante, você seria um caso raro se fosse de fato o único.

Prova disso é a proliferação, nos últimos anos, de livros sobre determinados problemas e grupos de apoio para pessoas com problemas similares. Se você desfilasse por aí com uma placa com os dizeres “Eu me acho um fracassado porque meu atual emprego está muito aquém das minhas possibilidades”, provavelmente seria abordado por muita gente que lhe perguntaria: “Você também?” Constatar que outros compartilham o nosso problema costuma ser muito útil – pode desarmar aquela nossa voz interna que não pára de repetir que todo mundo está bem, menos nós. Pode ser muito enriquecedor conhecer outras pessoas que sofram dos mesmos males que nós – quer dizer, se o objetivo for oferecer apoio mútuo para resolver a questão, não simplesmente compor um coro de lamúrias.

Isso nos lembra uma piada sobre três senhoras que se encontram todos os dias no mesmo banco do parque. As três sentam e a primeira suspira: “Ai, ai.” A segunda suspira também: “Ai, meu Deus.” A terceira acompanha: “Minha nossa.” Ao que a primeira intervém, com ar sério: “Achei que havíamos concordado em parar de reclamar dos nossos filhos.”

Como reconhecer uma crítica construtiva

A próxima pergunta é: “O que essa crítica significa?”. Claro que é sempre melhor ouvir elogios que críticas, mas *há críticas construtivas*. E há críticas que pretendem ser construtivas, mesmo que acabem não sendo. O importante, pois, é concentrar-se exatamente naquilo que foi dito ou feito ou naquilo que se quis dizer.

É fundamental compreender exatamente que tipo de crítica é esta, a fim de evitar o efeito diapasão. Depois que começamos a vibrar, acrescentamos várias camadas de críticas ao que foi dito de fato, e cada uma faz com que nos sintamos cada vez piores. Uma observação como “Jones, este relatório que você me entregou está sintético demais” pode, em questão de segundos, expandir-se dentro da cabeça da pessoa até virar “Ele não gostou do meu relatório, não gosta do meu trabalho [lá vem o Chicken Little], estou correndo o risco de ir para o

olho da rua.” Ou “Ele só está dizendo isso porque eu sou mulher.” Ou ainda: “Ele disse isso porque gosta de atazanar todo mundo.”

Ao concentrarmo-nos *exatamente no que foi dito* – não em que *emoções* essas palavras dispararam na gente, nem na suposta motivação que atribuímos ao crítico – teremos condições muito melhores de decidir como responder. Se o problema for exatamente o que foi dito (“O relatório está sintético demais”), nada mais fácil que responder: “Pois muito bem, posso esmiuçá-lo um pouco mais.” Ou podemos preferir replicar: “Discordo. Na minha opinião, esse tamanho está perfeito.”

Laurie é artista plástica e convidou uma colega cujo trabalho respeita muito para visitar seu ateliê. Esta examina um quadro inacabado e comenta: “Acho que o céu melhoraria muito se você aprofundasse o azul aqui do lado esquerdo.” Não há dúvida de que se trata de uma crítica direta ao trabalho de Laurie.

Se Laurie se convencer da existência de algum significado oculto nessa observação, não haverá limites para a gama de interpretações negativas possíveis:

- Furiosa: “Na verdade ela está querendo dizer que eu não sou uma boa pintora, que não sei o que estou fazendo. Ela nunca mais vai colocar os pés aqui de novo.”

- Magoada: “Essa foi a maneira mais delicada que ela encontrou para dizer que este quadro está uma porcaria. Pior que provavelmente ela tem razão; acho melhor jogá-lo fora.”

- Triste: “Tanto trabalho para nada.”

- Frustrada: “Por mais que eu tente, nunca vou ser boa o bastante.”

Se, contudo, ela parar para avaliar o comentário exclusivamente com base em seu *conteúdo*, poderá determinar se a crítica pode acabar sendo *construtiva*.

“Será que ela tem razão? Hmmm. Não, acho que não. Gosto mais assim como está.” Em voz alta, por educação, Laurie diz: “Obrigada pela sugestão, Helen. Vou pensar sobre isso.”

“Será que ela tem razão? Hmmm. Bem, talvez sim. Pode ser que o céu melhore mesmo se eu fizer isso.” Em voz alta, ela diz: “Obrigada pela dica, Helen. Acho que você tem razão.”

Para ser construtiva, uma crítica deve ter algum valor – algo que também devemos averiguar. Por exemplo, se comprarmos um relógio caro porque gostamos dele, provavelmente vamos achar que o dinheiro foi bem gasto. Mas,

se o comprarmos por acreditarmos que *é preciso*, a fim de evitar críticas, estaremos fazendo um investimento única e exclusivamente na nossa insatisfação. Responder a esse tipo específico de crítica, portanto, talvez não tenha a menor utilidade para nós.

Pense antes de responder

Nem sempre é preciso reagir *imediatamente* a uma crítica. Nosso primeiro impulso pode ser de raiva (“Como você ousa me criticar?!”) ou passividade (“Eles estão cobertos de razão e eu, errado, para variar”).

Porém, esse nosso impulso inicial pode estar errado – o que podemos reconhecer se nos dermos a oportunidade de refletir acerca do que foi dito exatamente e questionar tanto o crítico quanto sua crítica. Adiar nossas respostas às críticas internas e externas pode nos ajudar a separar as que são construtivas das que não são. Ninguém salta de uma ponte só porque alguém o mandou pular. Sempre se pode retorquir: “Obrigado pela sugestão. Vou tentar na próxima vez”, ou “Valeu pela dica. Talvez você tenha razão. Vou pensar sobre isso, está bem?”

É interessante parar para pensar, porque torna mais fácil manter sob controle as nossas respostas automáticas e nos dá tempo para refletir acerca do que foi dito, por quem e qual a melhor resposta.

Como lidar com críticas

Uma crítica tem várias respostas possíveis:

Podemos simplesmente rejeitá-la.

Se o crítico em questão for alguém a quem não valha a pena dar ouvidos, se sua crítica não for construtiva, se aceitá-la não contribuir de forma alguma para melhorar a nós mesmos ou nossas vidas – melhor deixar para lá.

Algumas pessoas acreditam que têm de tolerar críticos severos, desagradáveis, cruéis, que se mostram implacáveis, incansáveis, por razões que não ficam claras e geralmente nada têm a ver com o objeto de suas críticas. É o caso da mãe de Thea, que não consegue fazer nada capaz de agradá-la. Se Thea gasta dois reais num cartão de aniversário para a mãe, esta retorque: “É isso que

eu valho para você, dois reais?” Se ela compra um cartão de cinco reais, a mãe não perdoa: “Cinco reais num cartão, que absurdo. Você não tem idéia do valor do dinheiro.”

Como lidar com um crítico desses? Ora, aceitá-lo como é: impossível! – e recusar-se a medir forças com ele.

Nem tente discutir. Não se preocupe se não conseguiu agradá-lo, pois agradá-lo não é possível. Limite-se a fazer o que considera melhor – e, quando ele reclamar, ignore-o. “Ele é assim mesmo”, console-se.

Muita gente acha difícil fazer isso porque, tendo aprendido na infância que tudo que os mais velhos dizem tem de ser aceito, sente-se culpada por ignorar a mamãe (ou qualquer outro crítico, no caso). Ou temem que, se rejeitarem o crítico, este os rejeitará de volta. Ou, ainda, que ele resolva apelar para armas ainda mais pesadas. Ava pode perguntar-se se seu filho realmente vai acabar no meio da rua. Os adolescentes às vezes ameaçam fugir de casa – e alguns fogem mesmo.

A mãe de Lil, já idosa, mora com a filha e queixa-se muito que esta precisa fazer hora extra no escritório e deixa de preparar seu jantar a tempo. Lil procura explicar, mas sua mãe nem quer ouvir. Uma amiga lhe dá uma sugestão: “Por que você não pergunta a ela por que, já que ela não gosta de morar contigo, não experimenta um asilo geriátrico – ou uma barraca?” Lil fica horrorizada: “Não posso dizer uma coisa dessas para a minha própria mãe. Ela não ia voltar a falar comigo nunca mais.” Com efeito, se ela tentar ser mais rigorosa, sua mãe pode apelar e recorrer ao desejo de Lil de ser uma boa filha: “Como você pode dizer uma coisa dessas para a sua própria mãe? Depois de tudo o que eu fiz por você!”, ou “Você sabe que eu não ando bem. O meu estado está piorando. Tanto faz, para você, se eu morrer ou não.”

O que Lil pode fazer num caso desses? Exatamente isso. A melhor política é ignorar a reclamação. Não responder nada. Deixar que a crítica entre por um ouvido e saia pelo outro.

“Falar é fácil”, você pode estar pensando – e com razão. Não há como negar a dificuldade de se sustentar uma tal política. Mas veja por este lado: por motivos que não ficam claros, certas pessoas parecem decididas a arranjar encrenca. Querem fisgá-lo e ir puxando a linha do mesmo modo como um pescador profissional captura uma truta. Quanto mais o peixe resiste, mais divertido é – para o pescador, não para a truta. Pior, para ela é inútil: uma vez fisgada, toda a sua luta é em vão. Acontece a mesma coisa quando é uma pessoa que se deixa fisgar pelo crítico, que se diverte vendo-a se debater. Em geral,

esses críticos sabem muito bem qual a isca certa para cada tipo de anzol; eles sabem como nos pegar pelo estômago. Um bocadinho de culpa. Uma acusação irrecusável. Uma ameaça suculenta. Na mosca!

A mãe de Lil a chantageia: “Você não me dá a mínima. Se você se importasse, chegaria sempre na hora”. Claro que Lil se importa com a mãe, mas, se concordar que a única maneira de demonstrá-lo é chegando em casa no horário desejado pela mãe, acabará prejudicando seu trabalho. Além disso, ela tampouco pretende ficar à disposição da mãe. Assim, limitar-se a responder a cada crítica da mãe não resolve nada; serve apenas para deixá-la com raiva, frustrada e culpada.

A mãe de Lil é, decerto, uma crítica cuja opinião é importante para Lil. O *conteúdo* de suas críticas, porém, não é nem construtivo, nem possível. Não há por que lhe dar ouvidos. Se você não quiser ver-se reduzido a um peixe na ponta de uma linha, terá de aprender a ficar de boca fechada quando aquela isca tentadora aparecer na sua frente – pois dentro dela esconde-se um grande anzol pontudo. Então, cale-se.

Lil pode facilitar um pouco as coisas para o seu lado se pensar em termos de alternativas de pensamento, ação e sentimento. Engolir a isca não adianta nada, e ainda por cima faz com que ela se sinta culpada e com raiva. Se ela pensar “ah, a mamãe é assim mesmo”, talvez consiga aliviar a pressão sobre os seus ombros. Se se encher de resignação em vez de culpa, a situação se tornará mais suportável. Se ignorar a isca em vez de engoli-la, poderá evitar uma contenda interminável e inútil.

Lil pode dizer à mãe “Mãe, você está certa, mas não há nada que se possa fazer e *eu não vou discutir essa história de novo.*” A mãe pode objetar, pode acusá-la de não se importar, ou chorar, ou ameaçá-la, pode até envolver outros na briga: “Se a sua irmã estivesse aqui, não ia ficar se divertindo por aí depois do trabalho, sabendo que eu estou aqui sozinha.” Lil deve repetir para si mesma: “Não engula esta isca.”

Seria muito fácil entabular mais uma discussão – tão inútil quanto todas as anteriores – acerca de como Lil fica “se divertindo depois do trabalho” e se sua irmã se submeteria ou não aos horários da mãe. De qualquer forma, depois que Lil optar pela atitude alternativa de *não* se deixar fisgar, terá de resistir à tentação de explorar esse território. (“Mãe, se você quiser falar sobre alguma outra coisa, tudo bem. Senão, estou fora.”)

Podemos aceitá-la e rejeitá-la ao mesmo tempo.

Há críticas que aceitamos por não termos outra escolha.

O chefe de Pete avisa: “Não estou gostando do jeito como você está fazendo isto aqui. Só um idiota faria assim. Faça do meu jeito, ou fora.”

Se Pete não escolher ir embora (ou não escolher ir embora já) pode muito bem anuir: “Sim, senhor, o seu jeito é o único jeito possível” – o que não significa que ele precise aceitar a opinião do chefe a seu respeito, de que ele é um idiota. Na verdade, ele pode achar o chefe um idiota ainda assim conformar-se com a necessidade prática de fazer as coisas à maneira dele.

Para determinadas pessoas, é uma questão de princípios resistir quando uma crítica está claramente errada. Um policial o pára por avançar o sinal vermelho e o adverte: “Não vou multá-lo, é só um aviso. Que isso não se repita.” Só que você não pode deixar de corrigi-lo: o sinal estava amarelo, não vermelho. Assim, em vez de agradecer e seguir o seu caminho, você inicia uma querela que pode muito bem terminar na delegacia mais próxima.

Ninguém é obrigado a abaixar a cabeça para todas as críticas, nem a corrigir todas as que forem injustas. Como vimos no Capítulo 4, podemos escolher quais brigas comprar – entrando em umas e ignorando outras.

Linda vem de uma pequena cidade industrial, em que os jovens não costumam ir para a universidade – principalmente as jovens. Ela está ciente de que, se romper com os hábitos para fazer uma faculdade, sua família, vizinhos e amigos vão achar esquisito. Podem entender sua iniciativa como uma atitude de repúdio a todos os seus valores. Se ela partir, vai chamar muita atenção. Portanto, essa é uma opção consciente por atrair críticas – mas, por outro lado, ignorá-las.

Podemos minimizá-la, cercando-nos de pessoas que pensem como nós.

Muita gente encara com desconfiança e tende a criticar quem é muito diferente. Uma alternativa para lidarmos com esse tipo de situação é nos aliarmos a pessoas parecidas – um grupo de apoio para vítimas de um determinado problema, um bairro que concentre determinado grupo étnico e onde é mais provável encontrar lojas que vendam o nosso tipo preferido de comida, um clube para indivíduos que compartilhem dos nossos interesses.

Você poderia indagar: “Ora, por que eu teria de me cercar de pessoas como eu, em vez de insistir em que os outros me aceitem como eu sou?” Bem, ninguém precisa se cercar de pessoas parecidas, e podemos perfeitamente resolver que vale a pena brigar para persuadir os nossos críticos a nos aceitarem.

Entretanto, se quiser encontrar aliados para a sua luta, se quiser contar com um oásis de aceitação em meio à batalha, em geral vai conseguir se congregar pessoas que sofram com as mesmas questões.

Podemos usá-la a nosso favor.

As críticas são cruciais numa democracia. Só numa ditadura espera-se que todos os cidadãos exclamem “que idéia magnífica!” cada vez que alguém numa posição de autoridade emite uma ordem. A crítica aberta a políticas, programas e projetos, pode ajudar a chegar a determinados consensos que contribuam para o êxito geral.

As críticas podem nos ajudar a melhorar nosso desempenho individual. Se você sabe que lhe faltam determinadas competências, poderá tomar as devidas providências no sentido de desenvolvê-las. Se nunca reconhecer – ou se recusar a acreditar – que possui uma deficiência qualquer que é necessário corrigir, nunca vai fazer nada para resolver o problema.

Procurar críticas também traz benefícios. Pedindo a opinião de alguém, temos a oportunidade de conferir o ponto de vista de outros críticos, além de obter sugestões que podem nos parecer úteis.

É válido ouvir críticas

Não há nada de errado em escutar críticas. O erro está em *acreditar* em todas – ou *rejeitar* todas – sem parar para refletir a respeito, sem sequer questionar o conhecimento de causa do crítico, sua motivação, o conteúdo da crítica ou seu valor.

Não há nada de errado em tirar proveito das experiências e idéias alheias, nem você terá por que se sentir culpado se chegar à conclusão de que, por mais que este ou aquele estilo funcione para os outros, talvez não seja o melhor para o seu caso.

A verdade é que não há como evitar a avalanche de críticas que nos cercam – e elas de fato parecem vir, às vezes, de todos os lados. Nos últimos anos, os gerentes corporativos viram-se submetidos a um mantra insistente que prega que, se não correremos mais rápido que um trem, é melhor deitar logo nos trilhos e deixar que o trem nos atropеле. Os anúncios propalam que quem não possui o automóvel ou o relógio certo demonstra não passar de um bobão – e, pior, você

não será ninguém enquanto não tiver alguém que o ame. Quando sentimos que não estamos correspondendo às expectativas, é difícil não ficarmos para baixo; todavia, podemos evitar sermos atropelados pelas críticas se simplesmente pararmos para analisá-las, inclusive a nossa própria reação a elas.

O simples fato de pararmos para *questionar* uma crítica tem o mesmo efeito em seu diapásão interno de colocar o dedo num diapásão de verdade. Isso faz a vibração parar de imediato.

Não se deixe contaminar

Inúmeras técnicas supradescritas são muito úteis para lidarmos com os críticos, sejam internos ou externos, além das que mencionamos. Podemos optar pelo *descatastrofismo*: quando um crítico externo ou o nosso próprio crítico interno previr que, se não dermos conta, vai acontecer o pior, podemos acabar acreditando. É o momento de indagar: “O que é ‘o pior’? O que me leva a crer que é isso mesmo que vai acontecer?” Quando, por exemplo, começamos a pensar que “todo mundo acha que eu não passo de um bobo”, podemos questionar: “Qual a probabilidade de que *todo mundo* tenha essa mesma opinião?” Também podemos bancar os nossos próprios *advogados de defesa* – e nada mais justo, afinal, já que os nossos críticos estão no papel de promotores. Antes de o juiz chegar a um veredicto, o que teremos a dizer em nosso próprio favor? Que réplica, que atenuante, que outra explicação é possível? Por fim, também pode ser interessante *atribuir as devidas responsabilidades*: nossos críticos não estarão sendo muito duros? Não estaremos sendo muito tolerantes? Se um vendedor lhe diz que se você não comprar o seu produto é porque não passa de um imbecil, você vai acreditar? Será que ele não tem nenhuma responsabilidade quanto às suas acusações não comprováveis? Entretanto, não deixamos de ter a nossa própria parcela de responsabilidade, caso aceitemos tal acusação sem provas. Por menos que tenhamos condições de evitar o golpe que coloca nossos diapásões para vibrar, sempre podemos tomar as nossas providências para mantê-los sob controle.

^{NT1} Editado no Brasil pela Editora Vozes (N.T.).

^{NT2} Publicado no Brasil pela Editora Objetiva (N.T.).

PERFECCIONISMO

Desde a mais tenra infância aprendemos a buscar a perfeição. Por exemplo: de quem são os trabalhos que a professora expõe no mural da escola? Aqueles feitos pelos alunos que deram as respostas certas, claro. Quem costuma ser elogiado? Quem costuma ser admirado? Aqueles que fazem tudo à perfeição – ou ao menos é *o que parece*.

Quem quer que tenha cunhado a frase “ninguém é perfeito”, porém, não podia ter sido mais perfeito. Sim, há certas ocasiões que parecem perfeitas. Determinados esforços, tais como a sua prova de ortografia da quinta série, são avaliados como tendo sido perfeitos. Na vida, contudo, via de regra, existe o bom, existe o ótimo, existe o quase perfeito – mas perfeição, mesmo, não.

Em estatística, esse conceito é representado por uma curva em forma de sino, cujas extremidades estendem-se para o infinito. É o gráfico que representa a lei da probabilidade e do acaso. Se, por exemplo, despejássemos uma certa quantidade de contas sobre uma grade, de modo que todas as contas tivessem igual probabilidade de cair à direita ou à esquerda, acabaríamos com uma pilha de contas em forma de sino. A maioria delas iria parar no centro, com quantidades menores de um lado e do outro. O formato do sino assim desenhado nunca é perfeito, isto é, nunca é possível localizar com precisão a sua extremidade, porque, a menos que tenhamos reunido todas as contas da Terra, nunca poderemos saber ao certo como cada uma vai cair. Na vida, como na estatística, podemos chegar muito, muito, muito perto, mas ainda assim não

atingir 100% de certeza.

As imperfeições da perfeição

Às vezes, é como se a própria idéia de perfeição tivesse sido inventada com a única e exclusiva finalidade de nos atormentar.

Com freqüência, o que chamamos de perfeição é uma simples questão de opinião.

Conforme discutimos antes, grande parte do que fazemos nesta vida é julgada pelos demais – que nem sempre concordam conosco, nem entre si. Quantas vezes você já não leu duas críticas de cinema cujas disparidades o levaram a indagar-se se os seus autores realmente haviam visto o mesmo filme? Uma delas afirma que “é o melhor filme do ano”, enquanto a outra aconselha: “Poupe seu dinheiro, é uma bomba.” Uma considera o trabalho dos atores “lindamente contido”, ao passo que a outra descreve a mesma atuação como “maçante”.

Às vezes, “perfeição” é só uma questão de ocasião.

Na década de 1940, a letra americana do popularíssimo *jingle* das Bananas Chiquita terminava com o seguinte verso: “Como elas gostam do clima tropical equador, nunca ponha as bananas no refrigerador – não, não, não, não”. Segundo um dos antigos vice-presidentes da empresa que comercializava a Chiquita, entretanto, o único motivo pelo qual a palavra *refrigerador* foi mencionada na música foi o fato de ela rimar com *equador*. O objetivo era lembrar aos compradores que as bananas eram provenientes da América Central. A verdade era – e é – que bananas não só podem ser guardadas na geladeira, sim, sim, sim, sim, como na verdade duram mais se conservadas em baixas temperaturas.

De qualquer forma, nada disso importava nos anos 1940, quando a maioria das geladeiras era minúscula e a maioria das mulheres ia às compras quase todos os dias. O mais importante era que o *jingle* da Chiquita era um sucesso; as pessoas o cantavam por toda parte e compravam bananas às pilhas. (De fato, ele alcançou tais níveis de popularidade que começaram a aparecer gravações suas nas *jukeboxes*, e o governo norte-americano tomaria sua melodia emprestada para uma música sobre conservação de água durante a Segunda Guerra

Mundial.) No entanto, o que parecia ser a mais perfeita campanha publicitária já concebida acabaria reduzindo as vendas nos anos 1950, quando a classe média americana floresceu, os refrigeradores dobraram de tamanho e as compras passaram a ser semanais. As pessoas compravam uma dúzia de maçãs ou laranjas, mas apenas três bananas porque, afinal, elas “jamais” deveriam ser guardadas na geladeira. A empresa ainda tentaria durante anos desfazer a mensagem do *jingle*, mas acabou desistindo.

A perfeição pode envolver a imperfeição.

Imagine que você está no World Series e os dois melhores times de beisebol profissional de suas ligas estão disputando o campeonato. É o último período, possivelmente o último lance, o placar está 3x2 e o jogo está equilibrado. Imagine, ainda, que o lançador lance uma bola “perfeita”. O bateador, porém, também faz um trabalho perfeito e acerta a bola, e o *outfielder* também se sai à perfeição e pega a bola. Qual o resultado de tanta perfeição junta? O time do bateador perde o jogo. Do seu ponto de vista, isso nada tem de perfeito. Se ele tivesse feito um *home run*, a jogada do lançador não seria considerada perfeita, por melhor que fosse.

Claro que os apreciadores de beisebol podem muito bem achar “perfeita” essa situação imperfeita porque é o suspense de esperar para ver como o jogo se desenrola que o torna tão interessante de assistir.

Perfeição demais pode não ser bom.

Eis aqui um ponto crucial. Assim como se pode incorrer num excesso de autoconfiança, uma perfeição exagerada também não é boa. Os sindicatos britânicos ligados ao setor de transportes fizeram um ótimo uso desse fato para contornar uma lei que os proíbe de entrar em greve – e chegaram à solução perfeita, chamada de “trabalhar segundo as regras”.

Em vez de abandonarem o trabalho quando as negociações relacionadas a um novo contrato chegam a um impasse, os profissionais da área trataram de seguir cada um dos tópicos do seu manual de trabalho – à perfeição. Cada uma das regras devia ser observada de maneira meticulosa, impecável e ao pé da letra. Por exemplo, se uma regra determinava que o engenheiro deveria certificar-se de que todas as portas estivessem fechadas para que o trem pudesse deixar a estação, ele saía fisicamente do trem e examinava atentamente cada porta – em vez de limitar-se a colocar a cabeça para fora da janela e olhar para

trás. Nenhum trem deixava as estações de portas abertas – mas nenhum deles tampouco conseguiu sair da estação no horário. A mera obediência estrita às normas já levou, mais de uma vez, o sistema de trânsito britânico ao mais absoluto colapso.

Ser exigente pode ser bom

Espere aí um instante, você pode estar pensando. O que vocês estão recomendando é a total ausência de padrões? Quem é que gostaria de ser operado por um neurocirurgião que diga: “Não, não precisa conferir os instrumentos, provavelmente estão todos aí?” Ou de ser representado por um advogado que admitisse desconhecer os procedimentos daquele tribunal?

Ninguém, claro. Entretanto, alguém que muito simplesmente não está preocupado em fazer um bom trabalho e não liga a mínima para uma preparação cuidadosa é muito diferente de alguém que, sentindo-se na obrigação de ser perfeito, acaba paralisado pelo medo de fazer qualquer coisa errada. Ninguém vai querer ser operado por um neurocirurgião que esteja à beira de um ataque de nervos.

Por outro lado, em certas profissões ocorre uma busca mais constante da perfeição que em outras. O cortador de diamantes e o dentista, assim como o cirurgião, precisam seguir parâmetros rígidos. Um bom contador será metuculoso na preparação de uma auditoria. Um bom jornalista verifica os fatos e confere se os nomes citados nas suas matérias estão escritos corretamente. O trapezista necessita de um *timing* preciso para agarrar o parceiro em pleno ar.

Mesmo nesses campos, contudo, o perfeccionismo pode causar problemas. O trapezista, por exemplo: claro que o artista não pode se sair com a frase “puxa, foi por um triz”, mas também não adianta nada se, em sua busca pela perfeição, ele treinar vinte horas sem parar e, na hora do espetáculo, o cansaço acabar prejudicando a sua concentração. Nesse caso, o perfeccionismo será contraproducente.

Ademais, tamanho nível de perfeição pode ser dispensável em outros momentos da vida. Nosso trapezista pode adotar padrões mais relaxados e menos rigorosos ao encontrar os amigos para uma partidinha de golfe. E o nível de perfeição que tanto almejamos e admiramos dificilmente será atingido se não passarmos primeiro por um período de treinamento. Mais longe da perfeição, impossível. Trapezista nenhum vai conseguir dar um mortal quádruplo logo na

primeira tentativa.

Em suma, do esforço por padrões mais elevados, acontece o erro do perfeccionismo quando este é levado ao extremo.

Perfeição na dose certa

Infelizmente, por sermos ensinados desde a infância a aspirar a um ideal ilusório, quase sempre vemo-nos metidos num cabo-de-guerra entre aquilo que achamos que devemos fazer e aquilo que efetivamente podemos fazer. Conhecemos muitos casos de pessoas que alcançaram o sucesso porque se recusaram a conformar-se com o segundo lugar. Ouvimos falar na capacidade de motivação do desejo de realizar o irrealizável. Tudo isso é verdade – até certo ponto. A busca da perfeição, todavia, está sujeita à lei do retorno decrescente: por mais que ela possa nos motivar a dar o melhor de nós, se levada a um extremo ela pode acarretar exatamente o contrário, levando a uma insatisfação constante, ao fracasso, à desistência, à procrastinação – e o indivíduo simplesmente abre mão de tentar. Como escreveu o poeta francês Alfred de Musset, no século XIX: “Compreender a perfeição é o auge da inteligência humana. Ambicionar possuí-la é o mais perigoso tipo de loucura.”

O perigo é que, com muita frequência, quando insistimos na perfeição acabamos sem nada. É o que os terapeutas chamam de “síndrome do tudo ou nada”. Sempre que colocamos as coisas nesses termos, em geral acabamos sem nada.

Se concluímos que não dá para chegar à perfeição, nem há por que tentar; talvez seja até melhor não fazer nada.

Vejamos o caso de Ted, por exemplo. É um sujeito inteligente e capaz, que sempre obteve os melhores resultados na escola. Seus pais enchiam a paciência dos vizinhos com sua eterna ladainha sobre a capacidade do filho de conseguir “qualquer coisa que enfiasse na cabeça”. Recentemente, Ted decidiu desenvolver um curso de dois dias para os novos funcionários do departamento de *marketing* da sua empresa. Naturalmente, ele quer que o projeto seja brilhante, pois deseja tanto impressionar os novos empregados quanto chamar favoravelmente a atenção dos seus superiores.

Seu desejo é tão intenso que ele fica paralisado. Todas as idéias que lhe ocorrem parecem-lhe que poderiam ser melhores. Suas tentativas de colocar seus

pensamentos no papel são bloqueadas por uma sensação de não serem “boas o suficiente”. Assim, Ted acaba ocupando-se de outros projetos, que envolvam menos pressão. Continua jurando que o curso ficará pronto a tempo, mas, simplesmente, não tem a menor intenção de entregar qualquer coisa. Tem que ser o melhor. Tudo o que ele precisa fazer (como seus pais bem lhe lembrariam) é se concentrar. Infelizmente, porém, o chefe do departamento de Ted não valoriza muito a sua determinação de realizar um trabalho perfeito porque, do seu ponto de vista, ele simplesmente não fez nada. Tudo o que ele produziu foi uma série de promessas inócuas.

Vale lembrar, entretanto, que o perfeccionismo não está relacionado apenas a questões profissionais; ocorre também em situações sociais.

Se você é de opinião que, se não encontrar uma cara-metade capaz de corresponder às suas especificações até o último detalhe, prefere ficar sozinho(a), é melhor você se habituar à sua própria companhia.

Cheryl sabe de cor como deve ser a sua alma gêmea: tem de ser da mesma raça e religião que ela, um pouquinho mais velho (mas não velho demais), bonito, bem-sucedido profissionalmente e ter senso de humor. “Estou ficando velha a cada dia que passa”, ela costuma repetir, “logo, não há por que perder o meu tempo com alguém que não constitua uma perspectiva real de relacionamento duradouro.” Os candidatos de carne e osso, contudo, são raríssimos, pois Cheryl confere sua lista e elimina quase todos. Sam parecia o mais próximo de atender às suas especificações – mas, infelizmente, explicou ela, “está começando a ficar careca”.

Se você insistir em adiar a conclusão de um projeto, a realização de uma festa ou de uma viagem ou a tomada de uma decisão até aparecerem a hora certa e o plano perfeito, provavelmente terá de esperar para sempre.

Pode ser difícil simplesmente escolher uma data qualquer e dizer: “Pronto. O meu referencial será o melhor que puder ser feito até tal e tal dia – não o melhor que poderia ser feito caso eu tivesse toda a eternidade.” Há vezes em que a capacidade de conciliação, de adotar uma decisão que não é a melhor (mas quase), de desenvolver um plano alternativo ou simplesmente deixar que o acaso decida para onde iremos é inestimável.

Mary e Steve resolvem ir tomar sorvete. Como não há lugar para estacionar, Mary sai para comprar as casquinhas enquanto Steve espera no carro. “Que sabor você quer?”, ela pergunta. “Qualquer um. Baunilha, se tiver.” Não tem. Mary, então, hesita, vacila, titubeia e não consegue decidir que sabor Steve

poderia querer. Creme? Chocolate? Chocolate com menta? Ela não quer levar o sabor errado – tem de ser a opção *correta*. Enquanto isso, ele, esperando no carro, começa a se aborrecer. Por que Mary está demorando tanto? Outros clientes, que entraram na sorveteria depois dela, já saíram. Quando reclama da demora, ela fica magoada com a incapacidade dele de dar o devido valor à sua preocupação em agradá-lo – e o que era para ser um passeio agradável torna-se uma fonte de atrito para o casal.

Se você acha que tem de ser perfeito em tudo aquilo que fizer, pode acabar perdendo o seu tempo com detalhes, quando suas energias poderiam ser investidas de maneira mais sábia.

Stan ainda precisa terminar um trabalho para concluir seu mestrado. Era um trabalho pequeno, mas Stan encontrou algumas dificuldades e não ficou satisfeito. Assim, solicitou ao professor uma prorrogação do prazo para terminá-lo. Como o pedido significava que ele não se formaria no tempo previsto, o professor supôs que Stan fizera a solicitação por estar doente. No entanto, Stan apenas estava decidido a não aceitar um B logo no seu último trabalho depois de tirar A em todos os outros – ainda que a nota não fosse afetar em praticamente nada a sua nota final. Claro que tirar um B no tal trabalho seria muito menos prejudicial para a sua futura carreira que o atraso na conclusão do curso, mas Stan não estava pensando na situação como um todo. Tudo o que ele queria era ser perfeito naquele trabalho.

Por que é tão difícil ceder

O que leva um perfeccionista a desejar tão ardentemente fazer tudo certo? Em parte, medo. Em parte, fantasia. O medo é de ser desmascarado – de, se uma vez sequer fizermos algo que não seja maravilhoso, extraordinário, surpreendente, perdermos o respeito dos demais. Nosso crítico interno vai começar a reclamar. O célebre “todo mundo” vai nos reprovar.

O perfeccionismo manifesta-se como um desejo de evitar constrangimentos. Podemos pensar: “Se eu esquecer uma palavrinha do meu discurso, vai ser o fim” – e essa idéia logo se torna: “Melhor eu nem tentar fazer esse discurso, porque posso errar alguma coisa e vai ser uma humilhação.”

Esse raciocínio pode nos levar a achar que é melhor não fazer nada do que ser pego e “passar vergonha”. Não fazer nada possibilita que nos agarremos à fantasia reconfortante de que “Teria sido perfeito – se eu tivesse feito”. Com efeito, certas pessoas preferem *mesmo* a fantasia. Max, por exemplo, é garçom, e

dos bons. No entanto, ele gosta de dizer às pessoas que também é escritor – e conta que está escrevendo o maior romance de todos os tempos em seu tempo livre. Já mostrou o material para algum editor? “Ainda não”, explica ele, “ainda não estou pronto. Ainda estou burilando. Eu vou saber quando estiver terminado”. Ora, Max está só se divertindo. Esse livro nunca será concluído, se é que foi começado de fato. Sua única razão de ser é melhorar a imagem do seu suposto autor. Não há por que Max estabelecer um limite para a “perfeição” do seu romance, já que a fantasia não tem limites mesmo.

Abrindo caminho para mudanças

Entretanto, a gente sabe se uma fantasia de perfeição é satisfatória ou não. Sabemos se o nosso perfeccionismo está nos fazendo mal ou bem. Podemos até não nos importar se os outros reclamarem do nosso preciosismo e atenção a detalhes se estes nos ajudarem a atingir os nossos objetivos. Se, contudo, os nossos padrões estiverem nos induzindo ao erro, a postergações, à perda de prazos ou nos condenando à solidão, pode ser melhor redefini-los.

Talvez você não ache possível. “Eu sou assim mesmo”, você pode pensar, “não dá para ser diferente”. Entretanto, ao admitir que é assim mesmo você já está dando o *primeiro passo* para conseguir mudar. Agora, já dá para dizer: “Pára. Estou sendo perfeccionista outra vez, e isso não está me ajudando em nada.” Ao nomear o que está acontecendo torna-se possível tomar alguma providência a respeito – assim como um médico precisa primeiro emitir seu diagnóstico antes de definir o tratamento mais eficaz. É possível que estejamos incorrendo não só em perfeccionismo, mas, também, ao mesmo tempo, em outros erros mentais. Não importa. Basta identificar um deles – e tomar as medidas necessárias para superá-lo – para deflagrar o processo de obtenção de controle.

O ponto de vista da “perfeição”

Pode ser muito útil tomar consciência de como o perfeccionismo nos afeta. Antes de mais nada, examine como você se sente a respeito do perfeccionismo alheio. Será que você já disse uma destas frases?

- “Eles usam padrões mais baixos e se dão bem – mas só porque eles fazem isso, a coisa não fica aceitável para mim.”
- “Eles podem dar uma mancada de vez em quando porque são muito bem-sucedidos (ou adorados ou fabulosamente ricos), mas eu não.”
- “Se *eles* fazem tudo tão perfeito, eu também consigo.”
- “Não espero nada menos que a perfeição dos meus filhos (ou funcionários, cônjuge, amigos) só porque quero o melhor para eles. Estou apenas procurando motivá-los para que sejam o melhor que podem ser.”

Vamos examinar essas atitudes mais de perto, porque não raro os perfeccionistas têm problemas por causa delas.

“Eles têm padrões mais baixos.”

Sim, certas pessoas seguem padrões inferiores – e algumas parecem não seguir padrão nenhum – e se saem bem com eles. Não estamos sugerindo que você se nivele por baixo, mas talvez não seja essa a questão. As perguntas que você deve se fazer são as seguintes:

- “Será que o fato de eu me afastar *o mínimo que seja* do meu padrão significa que devo abandoná-lo por completo?”
- “Será que o fato de os outros se desviarem *o mínimo que seja* do meu padrão é uma *demonstração* de que seus padrões são baixos (ou não existem)?”

A resposta para essas duas interrogações é não. Aceitar o fato de que vez por outra é possível fazer algo que fique aquém do seu melhor – por falta de tempo, recursos ou conhecimento para fazer melhor *dessa vez* – não significa adotar padrões inferiores. Às vezes é preciso adaptar nossas metas para um determinado projeto ou experiência. Sim, seria ótimo fazer um trabalho perfeito. Há ocasiões, entretanto, em que cumprir um prazo – mesmo que isso implique apresentar um resultado menos que perfeito – pode constituir um objetivo mais importante. Isso não quer dizer que estejamos rebaixando os nossos padrões, mas apenas que, neste caso, a prioridade é outra. Naturalmente, talvez seja preciso que os outros também atenuem determinados parâmetros a fim de atingir objetivos específicos.

“Eles podem.”

Sem dúvida, é muito mais fácil dar mancada e ser perdoado quando se é

bem-sucedido, popular e, *ainda por cima*, fabulosamente rico. Claro que cometer um erro que custe dez mil dólares será menos significativo para alguém que possua um capital de um milhão de dólares do que para outro que só tenha 10.001 dólares. Contudo, lograr êxito, mesmo ficando abaixo do ideal de perfeição, não é um luxo de que alguns privilegiados apenas podem desfrutar, mas sim algo que está ao alcance de todos.

Em outras palavras, o fato de algumas pessoas contarem com uma margem de manobra maior que outras não é prova de que você não possui nenhuma. Esse, aliás, é mais um exemplo da síndrome do tudo ou nada: os outros têm tudo e a gente, nada. Mas raramente isso é verdade.

“Eles fazem tudo perfeito.”

Você pode até achar que tudo que “eles” (quem quer que sejam) fazem é perfeito – mas como pode ter tanta certeza? Vamos repetir o que já dissemos no início deste capítulo: ninguém é perfeito. É altamente improvável que esses outros que você tanto admira não errem *nunca*... ou sempre tenham realizado com essa mesma perfeição aquilo que parecem fazer perfeitamente hoje. Nossa tendência é olhar com óculos cor-de-rosa aqueles de quem gostamos e que admiramos. Os outros parecem levar a cabo coisas difíceis sem a menor dificuldade ou esforço. Entretanto, nem sempre isso é verdade – e certamente não se aplica a tudo o que eles fazem.

Se for possível trocar algumas palavras com tão eminente modelo, experimente perguntar-lhe se ele nunca cometeu um deslize, nunca enfrentou uma situação embaraçosa, nunca ficou com a segunda ou terceira melhor opção; você provavelmente vai ouvir uma confissão bem-humorada. Muita gente adora contar suas aventuras nos Mares da Humilhação – agora que são águas passadas, claro.

O que as pessoas que cumprem seus objetivos fazem de melhor é *não se deixar abater* pelos contratempos. Bom, cometi uns errinhos no discurso. Para falar a verdade, foi um verdadeiro desastre. Mas será que isso significa o fim da minha carreira como orador? De jeito nenhum. Ainda posso procurar alguém para me ajudar, ensaiar mais ou escolher melhor o assunto da próxima vez; assim, em vez de encarar essas imperfeições como se fossem falhas de caráter, posso considerá-las uma oportunidade de aprendizagem.

“Não espero dos outros nada além da perfeição.”

Ao exigirmos perfeição dos outros, estamos pedindo que dêem o melhor de

si ou que façam mais do que está ao seu alcance fazer? Será que estamos dispostos a pagar o preço que a exigência de perfeição dos outros requer?

Gabriel alega que só está tentando motivar seu filho, Ben, quando o castiga por não haver feito um gol ou não ter 100% de aproveitamento na sua prova de aritmética. Só que Ben não se sente motivado; perde o prazer de jogar futebol e não vê por que esforçar-se para tirar 98 se já sabe que o pai não vai se satisfazer com nada menos que a perfeição. Pior, mesmo que fique com 100 na prova ele sabe que o resultado talvez passe despercebido para Gabriel, pois este também não é perfeito. Assim, Ben percebe que, mesmo fazendo tudo certo, não necessariamente receberá o devido crédito – e, portanto, simplesmente pára de tentar.

Os pais pressionam os filhos para que sejam perfeitos por muitos motivos além do desejo bastante compreensível de vê-los lograrem êxito. Muita gente vê seus filhos como uma extensão de si mesmos (“Se meu filho se sair bem, isso significa que eu mesmo terei me saído bem”). Para alguns, os filhos constituem uma oportunidade de acertar velhas contas (“E você achava que eu não era bom o bastante para casar com a sua filha; agora, veja só que filho brilhante eu tenho”). Outros, ainda, são dominados por uma necessidade de competir em todos os sentidos (“Meu filho precisa ser melhor que todas as outras crianças”) – e, se os filhos acharem que não conseguirão atender os desejos dos pais, podem, como Ben, desistir, ou passar a vida procurando agradar (e sofrendo, mesmo muito tempo depois de os pais estarem mortos e enterrados, porque jamais conseguirão corresponder a tão impossíveis expectativas).

Há uma diferença entre uma pressão que motiva e outra que esmaga; infelizmente, nem sempre professores, orientadores pedagógicos e mesmo pais são capazes de enxergá-la.

Eis um outro exemplo em que o excesso de perfeccionismo gera resultados muito imperfeitos. Don é *workaholic*. Passa seis dias da semana no escritório, às vezes sete. Faz hora extra, dá duro e não consegue entender por que os outros não são tão dedicados quanto ele. Assim, acaba chegando à conclusão de que os outros não passam de um bando de preguiçosos, o que o enche de ressentimento e o impede de fazer amigos no trabalho – e ele se ressentiu disso também.

Existe em algum lugar um espaço intermediário entre dar um bom exemplo e estabelecer padrões irreais – e nem sempre é fácil delimitar esse terreno. Uma possibilidade é escrever uma lista de prós e contras em se fazer tudo à nossa maneira. Don, por exemplo, percebe que seus colegas de trabalho ficam incomodados com o conceito baixo em que ele os têm; daí não terem uma

atitude amistosa a seu respeito, o que, conforme Don já constatou, é um problema. É mais que uma simples questão de ficar sem companhia na hora do almoço; sempre que ele precisa da ajuda dos colegas num projeto, eles alegam estar ocupados. Talvez achem: “Já que ele me acha um incompetente mesmo, não tem por que eu me esfalfar por causa dele.”

Ademais, sendo o perfeccionista adepto do tudo ou nada que é, Don pode ter juntado todos os seus companheiros no mesmo saco. Se experimentar avaliá-los um por um, numa escala, digamos, de 1 a 10, pode acabar chegando à conclusão de que é possível, afinal, relacionar-se com alguns deles pelo menos (senão com todos).

Claro que ele também pode refletir bastante e chegar à conclusão de que prefere abdicar da boa vontade dos colegas – todos eles – em nome das suas próprias opiniões acerca de como o trabalho deve ser feito. Todavia, é preciso ter consciência da permuta que está fazendo. Uma coisa é pensar: “Estou ciente das conseqüências, mas escolho este caminho apesar de tudo”; outra muito diferente é ter de dizer, mais tarde: “Não pensei em nada disso – devia ter imaginado o que ia acontecer.”

Estabeleça os seus padrões

Cada um de nós precisa determinar a importância que atribui ao seu padrão de perfeição pessoal. Só podemos chegar a um veredicto, porém, depois de considerarmos as *razões das nossas escolhas* – e aí não se incluem as razões que nos forem dadas pelos nossos críticos, externos ou internos.

“O que será preciso sacrificar para fazer tudo certo? Será que vale a pena?”

Joanna e Margaret são duas irmãs que herdaram as jóias de sua mãe após a sua morte. A mãe não lhes deixou instruções acerca de como proceder à divisão, mas ambas acreditam saber do que a mãe gostaria. Infelizmente, elas têm pontos de vista divergentes. Tanto uma quanto a outra acha, por exemplo, que deveria ficar com o colar de pérolas. No entender de Joanna, Margaret está sendo avarenta e teimosa ao insistir em ficar com a jóia, quando tudo o que ela quer é fazer o que é certo. Para Joanna, concordar com uma divisão das jóias que não seja perfeita constituiria uma afronta à memória da mãe. Infelizmente, Margaret pensa exatamente o mesmo – só que ao contrário. Poderiam fazer um sorteio, vender o colar e repartir o lucro, dar de presente para uma sobrinha que ambas

adoram – mas essas seriam concessões. Para os perfeccionistas, ceder é muito difícil; ceder significaria admitir que aquilo em que acreditamos talvez não seja a única solução possível e perfeita.

Entretanto, o entrevero por causa do colar causa uma profunda tensão em Joanna, Margaret e suas respectivas famílias. Em algum momento, elas terão de parar para se questionar: “Será que para possuir o colar de mamãe vale a pena acabar com a paz da família?”

Há muitos princípios pelos quais vale a pena lutar com obstinação, a todo custo. Se você acredita estar numa batalha dessas, siga em frente. Mas é melhor para você (e todos que o cercam) parar para enumerar os prós e os contras, o custo da vitória em comparação ao preço do fracasso. E tomar uma decisão bem pensada.

Não raro os perfeccionistas compram brigas por causa de um desejo automático de ganhar – um sentimento bastante natural – sem parar para pensar duas vezes se vale realmente a pena.

“Será que estou interpretando corretamente as respostas dos outros?”

Às vezes acabamos nos esquivando de finalizar um projeto ou iniciar uma nova relação por acharmos que o outro não nos considera perfeitos o bastante. Acontece que achar não é saber. Pode ser que o que nós consideramos menos que o nosso melhor seja considerado fantástico pelos outros.

A perfeição, conforme mencionamos antes, é uma questão de opinião. Assim, a resposta de um não servirá necessariamente como indicador das respostas de todos. O que uma pessoa recusa, outro pode aceitar de bom grado. Pode ser preciso beijar vários sapos até encontrar o seu príncipe, e vários nobres podem considerá-la um sapo até o seu príncipe finalmente encontrar você.

Como descobrir que julgamento os outros fazem de nós? A única maneira possível é empenhando-nos ao máximo e *correndo o risco*. Sim, isso gera ansiedade. Sim, gera um certo desconforto. Entretanto, há ocasiões em que é necessário “partir para cima”. Não dá para vencer uma disputa em que sequer entramos. Não dá para nos apaixonarmos por alguém que não conhecemos. Não dá para ganhar elogios por um trabalho que não foi entregue. Em algum momento, será preciso partir para cima mesmo.

Mas, você pode perguntar, e se aquilo que consideramos imperfeito for visto pelos outros do mesmo modo? Você gostaria de fazer 100%, mas sente que 75% é o máximo que está ao seu alcance no momento, e esse rendimento é

considerado insuficiente.

Parta daí. Você aprendeu alguma coisa. Muito provavelmente, agora você já sabe quais são as lacunas que o outro está vendo, e que talvez não coincidam com as que você havia detectado. Não é nada fácil aprender por tentativa e erro, mas aprender algo novo ainda é melhor do que simplesmente desejar saber, sem chegar a lugar algum.

Uma pesquisa recente revelou que o diagnóstico de depressão escapa aos médicos em 78% dos casos e, aos psiquiatras, 50% das vezes. São números desanimadores (nesses casos, seria bem melhor um padrão um pouquinho mais próximo da perfeição), mas os profissionais de saúde mental encaram essa estatística apenas como um sinal da necessidade de desenvolver melhores instrumentos de diagnóstico – não que devam devolver suas licenças e se esconderem de vergonha.

Com frequência dizemos: “Estou morrendo de vergonha” – mas será que estamos morrendo mesmo? Você se lembra da última vez que sentiu vergonha? O efeito foi duradouro? O segredo é enxergar além do possível constrangimento inicial e olhar para a frente, para metas a longo prazo como aprender, aprimorar-se, permanecer no emprego, encontrar o verdadeiro amor. O segredo consiste em dizermos para nós mesmos: “Vou correr este risco, mesmo não tendo certeza se vai dar certo ou não, porque a única maneira de descobrir se vou dar conta disto ou não é tentando.”

“Será que estou sendo justo comigo mesmo ao repudiar os comentários positivos dos outros?”

Há quem reconheça: “Eu sou meu pior crítico.” Muita gente é assim. Alguém nos elogia: “Nossa, que ótimo”, e respondemos: “Obrigado, mas na verdade nem foi tão bom assim.” Quando comparados à opinião do nosso severo crítico interno, os comentários alheios parecem-nos indignos de crédito por estarem mal fundamentados ou porque os outros “estão falando só por educação”.

Às vezes é isso mesmo. No entanto, se você perceber que anda rejeitando as opiniões positivas dos outros, provavelmente será por estar se baseando em padrões injustos e pouco realistas, que vão deixá-lo sempre com um gosto amargo de insucesso e incompetência na boca – que, como você já deve ter constatado, muito mais desestimula do que incentiva.

“Será que não estou sendo duro demais comigo mesmo? Não dá para encontrar nada que mereça um elogio?”

Os perfeccionistas tendem a ver o copo sempre meio vazio, em vez de meio cheio. Por exemplo, os livros e artigos de Michael, um psicólogo, sempre são recebidos com críticas favoráveis. Costumam ser saudados como contribuições úteis, convenientes, valiosas – mas nunca eruditas. Ele sempre quis ganhar renome como acadêmico, mas só consegue ser aclamado como clínico. Será que ele deve passar a vida torturado pelo fato de não ser considerado erudito pelos colegas? Não seria melhor ficar satisfeito com o fato de que seu trabalho é respeitado sob outros aspectos?

Como ser flexível

Os perfeccionistas costumam ter problemas porque definem a perfeição como acertar 100% *em 100% das vezes*, quando um repertório de “estilos de perfeição” poderia ser-lhes muito mais útil.

Sim, é uma ótima idéia reler aquela proposta de negócios a fim de verificar a ortografia e a pontuação, porque você não vai querer que o seu cliente em potencial ache que você é desleixado no trabalho. Você quer que essa primeira impressão seja boa – uma impressão correta. Quando o projeto já estiver em andamento, porém, talvez a resposta mais adequada para uma pergunta do cliente seja escrever a informação solicitada à mão mesmo no próprio papel enviado pelo cliente e remetê-lo de volta imediatamente por fax. Nesse caso, *perfeito* significa “limpo e rápido”, e esperar que a secretária digitasse a resposta para que ficasse com um aspecto melhor talvez não constituísse uma solução tão adequada.

Analogamente, nem sempre precisamos manter o mesmo nível de perfeição num relacionamento. Quando ainda estamos conhecendo a pessoa, queremos que a primeira impressão seja, por assim dizer, impactante. Mas, se não relaxarmos nunca, se nunca permitirmos que as nossas imperfeições venham à tona, o outro nunca virá a nos conhecer tal como realmente somos – e jamais nos permitiremos vir a conhecer de verdade a outra pessoa, o que tornará a relação muito restrita.

Do mesmo modo, se você trabalha num campo em que a exigência de perfeição é considerável (tal como um cientista que conduz um experimento ou um engenheiro responsável pela montagem de instrumentos delicados), os padrões vigentes no local de trabalho não precisam ser impostos em casa também.

“Será que não existe mais de uma maneira de fazer isto?”

Os perfeccionistas costumam admirar a filosofia celebrizada por Frank Sinatra: “Fiz tudo do meu jeito” (*“I did it my way”*). Pode ser que você tenha razão e o seu jeito seja de fato o melhor – mas também pode ser que não. Nessas horas, vale a pena perguntar: “Será que este é o *único* jeito?”.

Em geral, sabemos que existem várias maneiras de fazer determinada coisa; sabemos como fulano ou beltrano fazem. Entretanto, rejeitamos todas as alternativas que não seja a nossa. Ser flexível significa refletir a respeito dos métodos adotados pelos outros. Assim, podemos experimentar apenas um aspecto do estilo de alguém, ou o jeito de alguém fazer determinada coisa pode funcionar melhor em certas circunstâncias, ao passo que o nosso dá mais certo em outras.

Às vezes, enfiemos uma idéia na cabeça que simplesmente não está correta. Há quem acredite – por haver visto em algum filme – que, quando o sexo é feito do jeito “certo”, ouve-se o repicar de sinos ou relâmpagos riscam o ar. Quando isso não acontece, partimos do princípio de que só pode ser por uma falha qualquer nossa ou de nosso(a) parceiro(a). Assim, acabamos impossibilitados de desfrutar de qualquer parte do processo por estarmos demasiado ocupados reparando em suas imperfeições. Nesse caso, seria muito proveitoso pesquisar um pouco as respostas sexuais, o que talvez nos ajudasse a redefinir nossas expectativas e compreender que não existe uma única forma “certa” de experimentar a satisfação sexual.

Digamos que Max, o garçom, decida realmente publicar seu livro e presuma que não vai conseguir mostrá-lo para nenhum editor enquanto não o houver finalizado e burilado à perfeição. Ele então se lança em sua busca, sozinho. Se, porém, conversasse com outros escritores, ou lesse a respeito do processo de publicação de livros, descobriria que a prática consagrada consiste em procurar um agente literário ou editor depois de escrever apenas alguns capítulos e um resumo. Assim, o autor tem a oportunidade de beneficiar-se de recomendações profissionais desde o começo do projeto, o que tende a gerar um produto final mais bem-acabado.

Se nunca pararmos para perguntar se o “nosso jeito” é de fato o único, talvez jamais venhamos a descobrir métodos melhores, e muito menos a “melhor” opção.

“Não seria melhor fazer isto do jeito do outro desta vez, só para agradá-lo, só para massagear o seu ego um pouco, só por ser uma solução prática para a situação atual?”

O editor do jornal em que Debbie trabalha acredita que ela tem tudo para ser uma profissional brilhante. “Ela é inteligente, sabe fazer as perguntas certas, escreve muito bem, mas...” – esse “mas” é um problema sério. Ele reclama que Debbie não consegue cumprir prazos. Ela não consegue entregar suas reportagens enquanto não estiverem perfeitas. A questão é que a pontualidade é fundamental num jornal diário. A matéria que deixa de entrar na pauta de hoje, amanhã, será notícia velha. Ou o que o jornal noticiaria em primeira mão – um furo – pode acabar sendo publicado por outro jornal ou transmitido pela televisão.

Há pessoas que se recusam a submeter-se ao planejamento alheio por raiva, por estarem decididas a afirmar seu controle – “Vou fazer quando eu bem entender e quiser.” Dificilmente, porém, é isso que acontece com o perfeccionista. Ademais, Debbie não está zangada, apenas pretende proporcionar a si mesma e ao seu trabalho a melhor apresentação possível. Entretanto, seu editor quer que as coisas sejam feitas à sua maneira – o que significa entregar matérias que podem até ficar aquém da perfeição (entrevistar apenas seis pessoas em vez de sete, reescrever o texto somente três vezes em vez de dez) mas que sejam entregues *hoje*, não amanhã ou na semana que vem.

Debbie tem três alternativas:

1. Pode continuar fazendo tudo à sua maneira

- embora isso signifique que muitas de suas reportagens jamais chegarão a ser publicadas;
- conquanto seu chefe fique aborrecido com ela e pare de lhe passar as melhores matérias.

2. Pode pedir demissão do atual emprego e procurar outro que seja mais tolerante com a sua necessidade de dedicar-se ao aprimoramento do texto – quem sabe uma publicação de periodicidade mensal, em vez de diária? –, muito embora essa iniciativa só vá funcionar se for de fato de mais tempo que ela esteja precisando. Se a sua busca por perfeição levá-la a perder também os prazos *mensais*, não vai adiantar nada mudar de emprego.

3. Ela pode concordar em agradar seu chefe, entregando pelo menos algumas matérias ao estilo dele

- ainda que ela julgue que ele está errado;

- mesmo detestando ver seu nome num trabalho que ela considera abaixo da crítica;
- embora esteja absolutamente convencida de que os leitores serão prejudicados se receberem menos que o seu melhor.

Não é nada fácil fazer as coisas do jeito dos outros, como não é fácil dizer: “Isto é o melhor que eu posso entregar, mesmo não sendo o melhor que eu poderia fazer se dispusesse de mais tempo.” Às vezes, contudo, é muito proveitoso para nós fazer algo em favor *do outro*. Seja generoso. Deixe o outro ganhar, desta vez.

Às vezes não é fácil nem limitarmo-nos a observar os *outros* fazendo algo do jeito “errado”. Fran não pára de resmungar enquanto observa sua sogra lavando a louça. “Você tem de lavar os copos antes dos pratos”, insiste. “Assim, eu vou te mostrar.” Sua sogra não gosta nada das novas ordens. “Eu já lavava louça antes de você nascer e até hoje ninguém morreu envenenado por comer nos pratos lavados por mim”, reclama ela, irritada.

Fran tem duas escolhas:

1. Pode fornecer à sogra livros sobre práticas domésticas que comprovem que ela está certa com relação à ordem em que os pratos devem ser lavados

- mesmo que tal atitude vá abalar o seu relacionamento com a sogra;
- embora isso vá aborrecer seu marido.

2. Pode fazer vista grossa e deixar que a sogra faça as coisas à sua maneira

- mesmo estando convicta de que ela está errada.

Você pode até optar por fincar o pé em defesa de determinado princípio, mas nesse caso deverá estar disposto a pagar o preço (aborrecer o chefe, desentender-se com um ente querido, despender as suas energias no combate). Se Debbie quiser ser bem-sucedida como repórter, vai ter de aprender a fazer as coisas de outra forma; terá de incorporar à sua própria definição de perfeição a preocupação de seu editor com os prazos, o que talvez lhe ocasione um certo incômodo ao entregar suas reportagens, mas provavelmente não tanto quanto perder o emprego.

Caso Fran queira manter a amizade da sogra, de quem gosta sinceramente,

vai ter de resolver se vale a pena comprar uma briga com ela acerca da melhor maneira de lavar a louça.

Se você acreditar que não ser perfeito significa não dar o melhor de si, talvez isso lhe provoque uma crise de consciência. Vivem lhe dizendo (e você acredita) que se deve sempre almejar o máximo, nunca se contentar com menos. Não obstante, há ocasiões em que a melhor política é seguir o caminho do meio. Não sempre, apenas às vezes. Busque o topo daquela curva em forma de sino – pelo menos desta vez.

Mais uma vez, pode ser útil classificar o projeto em questão numa escala de 1 a 10. Qual a importância de esta tarefa específica sair perfeita? Ou desta pessoa? Por acaso este é o projeto mais importante da sua vida? Será o momento da virada, o ponto *crucial* da sua trajetória? Ou não passa de um projeto entre muitos? Será que esta pessoa, que talvez não seja aquele alguém perfeito por quem se apaixonar, não pode ser um acréscimo interessante ao seu círculo de amigos? Se o nível de importância de ser perfeito *desta vez* não passar de um quatro ou cinco, por que se preocupar tanto?

Abordagem passo a passo

Optar por ser menos que perfeito pode implicar ter de conviver, pelo menos durante algum tempo, com um certo desconforto. A sensação de não ser perfeito pode acarretar uma certa ansiedade. O resultado final, contudo, será uma dose menor de incômodo e ansiedade quando você perceber que está realizando, na verdade, mais do que no passado.

Pode ser preciso avançar passo a passo. Comece fazendo deliberadamente algo de maneira imperfeita. Faça a cama sem esticar a colcha com a mão no final. Ou lave todos os pratos, menos um. Ou lave o carro, mas não limpe os pára-choques. Não importa o que você vai escolher fazer de forma imperfeita. A idéia é fazê-lo e depois avaliar o resultado. Você sobreviveu, não foi? Por acaso você está sendo apontado na rua? Algum dos seus entes queridos o abandonou?

Pode até parecer que estamos fazendo piada com um assunto sério. Não estamos. Se você é desses que se sentem na obrigação de levar tudo a cabo de modo impecável, é porque lá no fundo você está convencido de que coisas terríveis vão acontecer caso você não seja perfeito. Você terá de provar para si próprio – com pequenas coisas – que *não é bem assim*. Nos capítulos anteriores, discutimos a necessidade de colocar as nossas percepções à prova e tomar

medidas intermediárias que possam nos sugerir idéias para solucionar os problemas. Essa abordagem pode ser importante aqui também.

A adoção de um método gradual para atingir qualquer tipo de meta vai ajudá-lo a alcançá-la, e talvez nem seja necessário reduzir os seus parâmetros para tal. Com freqüência, o que talvez pareça impossível realizar de maneira perfeita quando olhamos na íntegra pode revelar-se plenamente viável quando abordado com um passo de cada vez. Às vezes sentenciamos que “É impossível finalizar este projeto como tem de ser com o tempo de que disponho” – e aí perdemos um tempo precioso, que poderíamos dedicar ao projeto, choramingando.

Talvez até seja verdade que não é possível finalizar o projeto “como tem de ser” no tempo disponível. Por outro lado, a melhor maneira de descobrir é dividi-lo em etapas menores, bem mais fáceis de levar a cabo a contento. Então, é só dedicar-se a uma parte de cada vez, até o trabalho estar concluído. É possível que você se surpreenda com o quanto pode dar certo.

Digamos que você resolva escrever um artigo, mas fica empacado por não conseguir pensar na introdução perfeita. Ora, a introdução não passa de um pedaço de um todo. Experimente passar para uma parte em que você tenha mais facilidade de trabalhar e finalize-a. Talvez lhe ocorra alguma boa idéia para uma conclusão. Elabore-a melhor. Se você dispuser de muito material, que ainda tenha de ser organizado, escreva um esboço rápido acerca de cada tópico, que poderá reunir mais tarde, burilar depois. A introdução pode sair daí. Pense em termos de um processo, não de atos isolados; em termos de partes, não do todo. É mais fácil realizar bem algo pequeno – que poderá em seguida ser usado para construir algo maior.

O mais importante é fazer alguma coisa, começar por algum lugar, em vez de deixar que a possibilidade assustadora de que o resultado final não fique perfeito nos paralise antes mesmo de começarmos.

Diz-se que a maneira “melhor” e “mais rápida” de passar de um lugar para outro é pela via direta. Nem sempre esse é o caso, contudo. Se você tentar escalar uma subida íngreme e escorregadia, pode acabar escorregando para trás o tempo todo, sem nunca atingir o topo – ou talvez só chegue ao alto depois de diversas tentativas frustradas. Suponhamos, porém, que você consiga escavar uma série de degraus nessa encosta. Cada um lhe proporcionaria um ponto de apoio firme, e, um passo de cada vez, você acabaria chegando exatamente onde pretendia.

Alguma coisa é melhor que nada

Enquanto nos ativermos à idéia de tudo ou nada, perfeição ou nada, do “meu jeito” ou de jeito nenhum, matar todos os coelhos de uma cajadada só, haverá uma grande probabilidade de acabarmos frustrados e sentindo-nos derrotados. Se, todavia, começarmos a pensar em termos de aprimoramento, descoberta, adaptação dos nossos pontos de vista a um objetivo maior – que deve ser a conclusão, não a perfeição – nossas chances de avançar serão bem maiores.

Tudo fica bem mais fácil se pensarmos em termos de uma aproximação paulatina das nossas metas, em vez de sua consecução final. Sim, é difícil resistir a hábitos mentais de uma vida inteira, mas a única maneira de conseguir é fazendo.

MANIA DE COMPARAÇÃO

No conto de fadas *Branca de Neve e os Sete Anões*, uma rainha lindíssima olha-se em seu espelho mágico e lhe pergunta: “Quem é a mais bela de todas?” Durante anos, o espelho pode lhe responder com sinceridade: “Tu és a mais bela.” Mas aí Branca de Neve nasce e, à medida que vai crescendo, fica claro para todos, inclusive para o espelho, que ela é mais bonita que a rainha, sua madrasta. Assim, chega o dia em que, quando a rainha indaga “Quem é a mais bela de todas?”, o espelho não tem outra alternativa senão informá-la de que lhe tomaram o lugar.

A madrasta deixa-se de tal modo consumir pela vaidade, raiva e inveja que tenta assassinar Branca de Neve não uma, mas várias vezes. Todas as suas tentativas são frustradas, claro, e, como sabem todos os que cresceram ouvindo essa história, Branca de Neve vive feliz para sempre e a rainha é condenada à infelicidade até o fim dos seus dias. Ora, essa rainha foi vítima de uma variação muito comum de um erro mental que aqui chamaremos de “comparacite” – um equívoco capaz de espalhar muito descontentamento e infelicidade, e não só para as madrastas que tentam livrar-se das rivais convencendo-as a provarem a maçã envenenada.

O sufixo *-ite* significa “inflamação”. Sabemos que “apendicite” refere-se a uma inflamação do apêndice e “bronquite”, dos brônquios que levam aos pulmões. Portanto, se alguém sofre de uma inflamação da sua capacidade de fazer comparações, parece adequado chamar de “comparacite” – um quadro que

se instala quando a pessoa faz comparações descabidas, ou em excesso, ou com muita frequência.

A capacidade de comparar

É difícil imaginar como poderíamos funcionar sem *já* fazermos comparações, porque elas nos servem de pontos de referência, como meios de instaurar a ordem em meio ao caos. Observamos que a economia este ano está melhor ou pior que no ano passado, que as chuvas desta primavera estão mais intensas ou mais leves que o habitual, que gostamos mais deste filme que daquele outro.

Ninguém vive uma vida abstrata. Todos precisamos avaliar as situações com que deparamos. Se está mais frio hoje do que ontem, você pode resolver usar um suéter e mais outro casaco. As comparações nos permitem contextualizar as coisas; a situação pode não estar perfeita, mas está melhorando. Ou, se não chega a ser desastrosa, definitivamente está pior.

Muitas escolhas – com qual emprego ficar, que funcionário contratar, que carro comprar, que bilhete vai ganhar o sorteio, que candidato deve ser eleito – são feitas depois de compararmos duas ou mais possibilidades.

As comparações nos permitem não só efetuar escolhas como também solucionar problemas. Se o peru que compramos no Natal passado foi suficiente para seis convidados mas este ano vamos receber doze pessoas para a ceia, melhor comprar um com o dobro do tamanho – ou acrescentar outros pratos ao cardápio. No entanto, se por um lado (como o capítulo anterior procurou demonstrar) é muito difícil não errar nunca, por outro, às vezes não só poderíamos como deveríamos não cair em determinadas comparações.

Estamos cercados de métricas, referências, classificações e outras medidas que nos ajudam a comparar melhor. Somos bombardeados por listas: os dez melhores, os dez piores, a *Fortune 500* (as 500 maiores empresas americanas), a *Forbes 400* (as 400 pessoas mais ricas dos EUA). Lemos editoriais que comparam valores e políticas, e as revistas publicam comparações de qualidade e preço dos produtos para nós – e tudo isso pode ser, de fato, de imensa utilidade.

O fator ego

Justamente nas comparações em que mais precisamos de ajuda, contudo, ficamos mais desamparados. Estamos falando das comparações que envolvem o ego, isto é, aquelas que fazemos na tentativa de definir nossa própria identidade ou delimitar as nossas questões pessoais.

Há ocasiões em que efetuamos comparações positivas. “Meu trabalho ficou melhor que o dela.” “Estou parecendo mais moça.” Normalmente não são essas as comparações que nos causam problemas. É verdade que, se sairmos espalhando as nossas comparações por aí, seremos tachados de arrogantes – o que pode ser um problema. E, se você ficar tão satisfeito consigo mesmo a ponto de repousar sobre os louros conquistados (“Sou tão extraordinário que nunca mais precisarei fazer nada na vida”), talvez venha a descobrir que os outros não compartilham da sua opinião, o que também pode lhe causar problemas.

Quase sempre, contudo, são as comparações negativas que nos provocam mais sofrimento. A comparação negativa é mais suscetível à terrível “comparacite” – e tende a apresentar-se sob uma das três formas a seguir:

Compararmo-nos aos outros.

A menos que levemos uma vida de eremita e nunca encontremos outros seres humanos, sem dúvida a gente acaba se comparando aos outros. E não são outros quaisquer, não: são outros muito específicos.

- Nós nos comparamos àqueles que têm mais que a gente, não a quem tem menos.

Sim, mesmo quem possui muito pouco de vez em quando se depara com alguém que se encontra numa penúria ainda maior e pensa com os seus botões: “Podia ser eu – ah, que felizardo eu sou.” Com mais freqüência, porém, tendemos a nos comparar com quem *parece ter mais*. Essa pode não ser uma faceta lá muito admirável do ser humano, mas é da nossa natureza nos compararmos àqueles que possuem algo que acreditamos nos faltar e, ao mesmo tempo, deixar de dar valor a tudo aquilo que já temos.

- Comparamo-nos àqueles que acreditamos serem nossos concorrentes.

Podemos aplaudir com a maior sinceridade o sucesso e a boa sorte de um cientista eminente, um estadista de primeira linha ou mesmo um colega de trabalho inteligente. Podemos gostar de ler sobre a vida amorosa de alguma atriz

famosa, ou ouvir um violinista famoso tocar. É muito possível que o único sentimento que acalentemos por essas pessoas seja admiração ou espanto. Nem nos damos ao trabalho de nos compararmos a eles – ou eles a nós – porque simplesmente não os consideramos nossos concorrentes.

Mas como seria se você e o cientista estivessem disputando uma bolsa? E se você e a tal atriz forem primas? E se o estadista em questão tiver sido seu colega de colégio? E se você tocasse violino há anos? Talvez você se sentisse de outra maneira, bem diferente.

- Nós nos comparamos com os outros das mais diversas formas.

Podemos comparar características pessoais, tais como: “Gostaria de ficar tão à vontade com as mulheres quanto o meu irmão”, “tão espirituosa quanto a Mary”, “alto como o resto do pessoal do escritório”, ou “magra como a Jane Fonda”.

Podemos comparar famílias, posses, poder ou qualquer outro indício do que achamos que eles têm em comparação com aquilo que nós temos. Podemos nos incomodar com o fato de fulano possuir uma casa maior que a nossa, ou porque os filhos de beltrana só tiram 10 na escola enquanto os nossos só dão perturbação, ou com o fato de o nosso cunhado ter dez milhões de dólares no banco enquanto a gente só tem um. Ou talvez pensemos: “Eu sei que os meus pais não me amavam do mesmo jeito que os outros pais amam os seus filhos. Eu cresci assistindo a *Papai sabe tudo* na TV, então sei muito bem como é a relação dos outros pais com seus filhos”.

Podemos comparar *status* e prêmios, e dizer: “Quando conheci esse cara na escola, ele não era ninguém – mas olha só agora, ele recebe essas homenagens todas enquanto eu – ninguém sabe quem eu sou”; ou “Trabalhei muito mais que ela, fui mais fiel à empresa do que ela, mas foi ela que ficou com esse cargo.”

Comparamos quem somos hoje com a visão que tínhamos de nós mesmos no passado.

Em seu célebre poema *To an Athlete Dying Young*, A. E. Housman comenta que um jovem que morra em seu auge jamais terá de encarar o fato de já não ser mais capaz de realizar o que conseguia no passado. “Olhos pela noite obscura cerrados (...) não podem mais ver o recorde quebrado.” A morte é uma solução um tanto ou quanto drástica para o problema, claro, mas em geral é difícil aceitar mudanças na nossa vida que fazem com que nos sintamos inferiores ao que já fomos um dia. Um divórcio pode abalar o nosso senso de identidade e do lugar

que ocupamos na sociedade. A perda de um emprego ou de determinado cargo também. Ou uma limitação permanente qualquer que nos impeça de fazer algo que gostávamos de fazer. Ou a perda da fama. O poema de Housman fala do nome que morre “antes do homem”.

Podemos nos sentir diminuídos ou – lançando mão de um pouco de telepatia – acreditar que os outros nos consideram um perdedor, um fracassado – alguém que, de uma forma ou de outra, “já era”. Um caso avançado de comparacite.

Comparamos aquilo que somos hoje aos sonhos que acalentamos no passado e que não se realizaram.

Esse tipo de comparação é similar àquele entre quem somos hoje e quem éramos antes; também pode resultar numa sensação de perda, num sentimento de derrota, e, do mesmo modo, pode acarretar uma comparacite. Foi exatamente nesse tipo de comparação que se baseou a história do filme *A felicidade não se compra*, em que Jimmy Stewart faz o papel de um sujeito que na juventude sonhava com viagens para lugares exóticos e uma carreira longe da cidadezinha em que cresceu. Acaba, no entanto, trabalhando num banco de sua cidade, cheio de problemas. Ao comparar a vida que viveu de fato com aquela que sonhava viver, sente-se um fracassado, desanima e tem ímpetos de pôr um fim a tudo; a essa altura, porém, Clarence, seu anjo da guarda, intervém e lhe mostra como sua cidade natal seria triste sem a sua presença. Assim, o anjo ajuda-o a perceber que, mesmo sem haver realizado os seus sonhos juvenis, levou uma vida maravilhosa.

Às vezes nossos sonhos referem-se ao amor. Expressões como “o homem / a garota dos meus sonhos”, “príncipe encantado”, “alma gêmea”, “cara-metade” são repetidas há gerações; a maioria das pessoas cresce na expectativa de se apaixonar e viver feliz para sempre. Claro que nem sempre será bem assim – e fazer comparações com esse tipo de sonho pode nos conduzir a algumas ciladas:

- Os seus sonhos amorosos simplesmente não se realizaram e, em vez de você se concentrar em todos os aspectos positivos da sua vida – amigos, família, carreira, liberdade para dedicar-se a novos interesses – tudo o que consegue ver é o sonho que *não* se realizou e considerar a sua vida inteira um fracasso.
- Aqueles que o amaram não estavam à altura dos seus ideais – o que nos leva mais uma vez à questão do perfeccionismo. Às vezes rejeitamos

possíveis companheiros(as), com quem temos muito em comum, porque eles não chegam nem aos pés daquele parceiro ideal que, nos nossos sonhos, imaginamos do nosso lado. Insistimos no tudo ou nada, e acabamos de mãos abanando.

- O amor dos seus sonhos apareceu – mas vocês não viveram “felizes para sempre”. O seu amado pode ter morrido, mas o seu sentimento de perda, mesmo muitos anos depois, continua vivo. Na comparação com aquele que se foi, os recém-chegados saem sempre perdendo. Sua tendência é lembrar-se apenas do que o falecido tinha de bom e apagar seus aspectos negativos. Não há ninguém, no seu presente ou futuro, que sequer se compare à lembrança idealizada. Assim, você nunca vai dar uma chance a um novo amor.

Quando os outros comparam

Você pode argumentar: “Bom, mas também eu não me sentiria assim ao me comparar com fulano – ou com o que o fulano tem que eu não tenho – se os *outros* não fizessem com que eu me sentisse desse jeito.”

De fato, os outros podem nos meter em comparações desfavoráveis e deixá-las bem claras para nós – o que é bastante comum, aliás:

- “Olha só o fulaninho. A mesinha dele é tão arrumada. Por que a sua não pode ser tão arrumada quanto a dele?”
- “A sua irmã Marie consegue, e olha que ela é mais nova que você – acho que você não está se esforçando o bastante.”
- “Todos os Petersons são engenheiros – como você se atreve a pensar em ser ator?”
- “Ah, se você tivesse metade da inteligência da Margaret...”
- “Você não ocupava um cargo importante?”
- “O Jim e a Carrie conseguiram salvar o casamento *deles* – mas eles lutaram muito por isso.”
- “Branca de Neve é a mais bonita – não você!”

Já falamos sobre como lidar com as críticas alheias num capítulo anterior. As comparações negativas não passam de mais uma forma de crítica. A questão fundamental é se a gente *internaliza essa comparação e se apropria dela*. Em

casos de comparacite, a atribuição de responsabilidades é crucial. Só porque *eles* acreditam nisso, significa que *nós* temos de acreditar também? Por menos que esteja ao nosso alcance fazer qualquer coisa a respeito deles, podemos tomar as nossas providências com relação a nós mesmos.

A mãe de Jerry lhe diz: “Olhe só o seu primo, Ned. Ele é muito mais bem-sucedido que você, mesmo sendo dez anos mais novo.” Jerry pode pensar: “Não é nada. Ela está enganada”; suponhamos, no entanto, que o que ela disse seja verdade. Jerry pode escolher como vai reagir.

Ele pode pensar: “Mamãe tem razão, eu sou um fracasso, mesmo” – e, nesse caso, fica claro que não foi bem o que a mamãe *disse* de fato que importa, mas sim o *significado* que Jerry atribui às suas palavras. Jerry entende que, para a mãe, ele não é só um pouco mais velho e menos bem-sucedido que Ned, mas um rematado fracasso – e não vê como não concordar. O que, naturalmente, faz com que ele se sinta péssimo.

Na verdade, Jerry não precisa nem concordar com a mãe para ficar aborrecido. Suponhamos, por exemplo, que ele veja a mãe conversando com Ned numa reunião de família, e pense: “Meu primo é tão mais bem-sucedido que eu – e ainda por cima é mais moço. A mamãe não fala nada, mas eu sei muito bem que, lá no fundo, sou uma decepção para ela. Ela gostaria que eu fosse mais parecido com o Ned.” A esta altura, Jerry já está se sentindo culpado por decepcionar a mãe, muito embora ela não tenha dito uma palavra.

Será que Jerry não tem outra escolha? Ora, ele tem escolhas de sobra. Pode reagir ao que sua mãe pensa (ou ao que ele acha que ela pensa), pensando com os seus botões: “E daí?”, ou “E quem se importa?”, ou “Também, o tipo de sucesso do Ned não me atrai”, ou ainda: “O Ned que fique com o seu sucesso – eu é que não queria ter engolido os sapos que ele teve de engolir para chegar onde está.” Desse modo, por mais que a intenção de sua mãe fosse mesmo criticá-lo, Jerry deixa que seu comentário entre por um ouvido e saia pelo outro; é só mais uma fofquinha familiar.

Nada mais natural que *preferir* ser comparado com os outros em termos favoráveis, é claro. É esse desejo que os publicitários exploram quando sugerem que vamos melhorar o modo como os outros nos vêem se usarmos um determinado produto. “Está vendo este sujeito boçal? Está se identificando com ele? Agora dá só uma olhada no que acontece com ele depois de usar a nossa solução bucal (ou desodorante, ou creme de barbear)! Agora, ele está irresistível para as mulheres.” “Olha só aquele bando de bebedores de refrigerante – quanta autoconfiança, como são animados, cheios de vida, alegres, felizes. Se você quer

ser igual a eles, já sabe o que comprar.”

A comparação como fator de motivação

Ouvir (ou acreditar que os outros pensam) que somos menos do que acreditamos ser, ou do que gostaríamos de ser, pode ter o efeito de uma chicotada. Daí as comparações serem tão usadas para motivar um melhor desempenho:

- “Vocês querem que o nosso time fique em último lugar?!”
- “Olha só como o quarto da sua irmã ficou bonito. Por que você não deixa o seu assim também?”
- “Vocês, crianças, são uma desgraça. Nunca, em toda a minha vida, dei aula para uma turma tão barulhenta quanto a de vocês.”

Assim, somos intimidados a treinar mais, arrumar o quarto ou ficar quietos.

A mãe de Jerry talvez espere que, comparando-o com seu primo mais novo e mais bem-sucedido, Ned, inspire o filho a dedicar-se mais ao trabalho, volte a estudar, aceite uma oferta de emprego acerca da qual estava hesitante. Sua esperança é que ele reconheça: “Mamãe tem razão: eu sou um fracasso. Mas não preciso continuar assim a vida toda. *Posso tomar uma atitude...* e é isso mesmo que eu vou fazer, e vou começar agora mesmo.” E, de fato, Jerry talvez possa ser estimulado a agir *porque* acredita haver decepcionado a mãe. É muito comum. Eis um exemplo de como podemos transformar uma desvantagem em vantagem.

O psiquiatra Alfred Adler afirmava que a luta do homem por superioridade é um dos nossos principais fatores de motivação. Foi por causa dessa sua tese que ele rompeu com Sigmund Freud, que se recusava a aceitar a importância dessa influência, enquanto Adler insistia em que nossa busca de superioridade possibilita nosso desenvolvimento. Para ele, que cunhou a expressão *complexo de inferioridade*, todos nós temos, em algum momento, sentimentos de inferioridade, com os quais tendemos a lidar buscando formas de superar o que nos falta ou encontrando substitutos.

Quando somos bebês, segundo Adler, sentimo-nos inferiores àqueles que nos cercam e que conseguem se comunicar, e por isso aprendemos a falar. Existem outras teorias a respeito da aquisição da linguagem, mas nenhuma é incompatível com o ponto central de Adler de que as comparações são uma parte

ao mesmo tempo normal e necessária do processo de crescimento. Adler salientava a importância dos nossos modelos, isto é, das pessoas que consideramos superiores. A seu ver, é o desejo de nos assemelharmos a esses modelos que nos motiva a crescer e aprender.

O modelo não precisa ser alguém que conheçamos pessoalmente. A própria sociedade se encarrega de definir os nossos modelos. O seu pai talvez tenha lhe ensinado que determinada atitude não é algo que uma “boa” pessoa faça. Aprendemos o que é um comportamento admirado na escola, na comunidade, no local de trabalho. Poucos de nós conseguem passar pela vida sem tomar conhecimento (ou sem se importarem) dos inúmeros padrões que nos servem de referência. O desejo de nos ajustarmos, de nos igualarmos aos outros e de sobrepujá-los constitui um poderoso fator de motivação.

Ouçoo muitas pessoas realizadas comentarem que o que as motiva a atingir seus objetivos é o desejo de mostrar do que são capazes àqueles que dizem: “Você não vai conseguir”. “Isso é o que você pensa”; elas falam com seus botões, “um dia eu vou voltar e aí vai ser *você* que vai ter inveja de *mim*”, ou então “Ah, é? Então chega para lá, que agora você vai comer a minha poeira.”

Quando o estímulo é a arma do crime

Nos romances policiais, a arma do crime muitas vezes é uma ferramenta qualquer que foi usada para acertar alguém na cabeça – e, em geral, tem uma finalidade perfeitamente inocente e utilitária, quando colocada nas mãos certas. Um atizador de brasas, por exemplo: quem tem lareira em casa sabe o quanto ele pode ser útil. Por outro lado, qualquer leitor contumaz de histórias de detetive ou telespectador assíduo sabe como um atizador pode ser letal quando usado como arma.

O mesmo acontece com as comparações. Sim, elas podem ser ferramentas úteis para incitar, motivar, mover, inspirar – mas também podem ter um imenso potencial de destruição.

Pense bem: o quanto os insultos são comparações? “Burro como uma porta.” “Você é um porco, mesmo.” “Mas que animal!” “Pare de agir feito um bebê chorão.” “Você não é nem metade do homem que seu pai era.” Supostamente, o objetivo de tais ofensas é deixar a pessoa tão envergonhada que adote um comportamento mais aceitável; ainda assim, quem vai negar que frases como essas podem impingir ferimentos profundos?

Dependendo de como as ouvimos, as comparações negativas podem abalar a nossa autoconfiança e deturpar nossa capacidade de avaliação.

Se alguém diz: “Quero ser tão boa profissional quanto a Leslie, então tenho que me empenhar mais”, a comparação é motivadora. Se, porém, o raciocínio é o contrário: “Nunca serei tão boa profissional quanto a Leslie, então nem adianta tentar nada”, a comparação acaba tendo um efeito paralisante.

Quem diz: “Nada do que eu fizer agora será igual ao que já fiz antes, então nem adianta fazer nada” está se condenando a uma vida de inação e insatisfação.

Se a gente não pára de repetir “não tenho algo que determinadas pessoas têm, portanto sou um fracasso”, excluímos toda e qualquer oportunidade que poderíamos ter de nos conscientizarmos e usufruirmos dos aspectos positivos da nossa vida. Portanto, se Jerry interiorizar a comparação feita pela sua mãe, em vez de sentir-se motivado pode se sentir desencorajado; em vez de ficar mais determinado, pode acabar, pelo contrário, desanimando. “Não estou conseguindo. Claro que eu não sou capaz. Nem tenho por que tentar.” Dependendo de como as absorvemos, as comparações negativas podem nos impelir *na direção errada*: podem nos levar a desistir, em vez de tentar; a ignorar eventuais possibilidades positivas que possam estar ao nosso alcance, em vez de procurá-las. Ou, como a madrasta da Branca de Neve, a dedicar todas as nossas energias a prejudicar um rival, em vez de fazer algo em nosso próprio benefício.

Se a madrasta tivesse conseguido pensar: “Bom, ainda sou uma das duas mais belas de todas, está muito bom”, talvez tivesse evitado muito sofrimento. Se ela tivesse sido capaz de pensar “O espelho mágico pode pensar assim, mas eu não concordo”, talvez tivesse vivido feliz para sempre, desfrutando de toda a admiração de que sem dúvida era alvo.

Como isso nos atinge?

Você sabe muito bem como isso tudo o afeta. Quando você se compara a alguma outra pessoa específica, ou ao seu próprio passado, ou aos seus sonhos, sente-se *mais* determinado a lograr êxito ou parece apenas desanimar mais?

Pensar em outra pessoa ou no que ela possui inspira-o a acreditar: “Se ela pode, eu também posso”, ou tudo o que produz é um acesso de inveja que o consome de tal maneira que você mal consegue pensar em outra coisa? “Eu devia ter o que ele tem. Só de pensar nele, fico me sentindo um fracasso.”

Suponhamos que a sua meta seja ficar tão magra quanto a Jane Fonda. Será que ajudaria prender uma fotografia da sua modelo na porta da geladeira? Será que você olharia para ela e pensaria: “Se eu seguir a dieta direitinho, vou ser magra como ela” – ou, pelo contrário, sua tendência seria ver a foto e pensar: “Cada vez que eu olho esta foto sinto-me mal por me dar conta de que, com a estrutura óssea que herdei da minha família, nunca vou ser como ela, nem que eu parasse de comer durante um mês”? Ou, em outras palavras: será que você olharia para a foto e conseguiria abrir mão do bolo de chocolate, ou olharia para ela e pensaria: “Ah, para quê? Tanto faz se eu comer o bolo, e a torta também”?

Suponhamos que a sua meta seja tornar-se o melhor representante de vendas da empresa. Você se sentiria estimulado se a empresa divulgasse o nome do melhor vendedor da semana? Será que isso o incentivaria a empenhar-se mais? Ou será que tomar conhecimento do número de vendas necessárias para ser o “melhor da semana” vai deixá-lo desanimado e com a sensação de não ter valor?

Por mais produtivas que a competição e as comparações possam ser em certas áreas da nossa vida, é possível que em outras esferas – no âmbito social, por exemplo – as comparações com os outros nos desestimulem.

Se comparar e ser comparado for doloroso para você, é provável que você seja vítima de comparacite. Sua capacidade de comparação pode estar desregulada.

Quando você sofre de “comparacite”

A comparacite faz com que as pessoas sintam-se inadequadas, inseguras, até sem saída – e, como se não bastasse, assim como as comparações podem nos induzir a tomar medidas positivas, podem também nos meter em grandes encrencas. Por exemplo:

Desistimos de toda e qualquer tentativa de atingir determinada meta.

Um dos resultados mais recorrentes da comparacite é a desistência:

- “Como eu nunca vou ser o melhor vendedor, nem adianta tentar.”
- “A esta altura da vida, nunca mais vou conseguir ser tão bom profissional quanto já fui um dia, então nem adianta tentar.”

- “Como eu sou mais alto (ou mais gordo, ou menos perspicaz) que todo mundo aqui, ninguém nunca vai querer falar comigo. Não agüento. Vou para casa.”

Começamos a boicotar os outros, em vez de nos aprimorarmos.

Costumamos referir-nos com deboche às pessoas que sofrem de “complexo de superioridade”; Alfred Adler, porém, diria que isso não existe. Segundo ele, quem demonstra a necessidade de diminuir os outros a fim de melhorar sua própria auto-imagem não passa de vítima de um exagerado complexo, pelo contrário, de *inferioridade*.

A teoria estabelece uma distinção entre maneiras positivas e negativas de destacar-se ou sobressair-se no meio da multidão. A busca normal pela superioridade envolve um aprimoramento do nosso próprio empenho, capacidades e realizações. Essa, porém, não é a única forma de nos fazermos notar, é claro. Podemos provocar problemas. Podemos inflar a opinião que fazemos de nós mesmos ridicularizando todos os demais: “Joe, você não tem uma boa idéia há uns dez anos.” “Nossa, Nancy, como você é ingênua.” “De que planeta você veio, Pete?” Um por um, vamos descartando todos os demais, até não sobrar ninguém além de nós. E a necessidade que se sente de prejudicar os outros encontra-se na origem de todas as formas de intolerância, obviamente.

Quando os outros acatam de bom grado os nossos pontos de vista, não temos maiores problemas – mas, se as vítimas da nossa zombaria resolvem resistir, podemos nos ver em apuros num amplo leque de relacionamentos, desde o convívio com o cônjuge até o dia-a-dia com colegas ou subordinados num contexto profissional.

Acompanhar o nível dos Silva ganha tamanha importância que você é capaz de fazer praticamente qualquer coisa para igualá-los – mesmo que não tenha condições financeiras para tal, e mesmo que arque com as mais terríveis conseqüências.

Em seu livro *Getting by on \$100,000 a year*, o escritor especializado em finanças Andrew Tobias conta a triste história de David Begelman, que, quando presidente da divisão de filmes da Columbia Pictures Industries, Inc., foi flagrado passando cheques sem fundo no valor de cerca de 80 mil dólares. Na época, meados da década de 1970, Begelman ganhava um salário anual de cerca de 234 mil dólares, mais bonificação e algumas exigências sofisticadas (o estúdio fizera para ele o *leasing* de uma mansão com piscina em Beverly Hills). Por que, indaga Tobias, alguém tão bem-sucedido iria arriscar sua carreira por causa de 80 mil dólares? Ele mesmo responde com a seguinte teoria: para o resto

do mundo, um salário anual de um quarto de milhão de dólares pode parecer “coisa de rico”; entretanto, quando todos os seus amigos são multimilionários, a pessoa acaba se sentindo “pobre”. Uma renda elevada, explica Tobias, gera uma realidade paralela. Begelman, a seu ver, estava tentando acompanhar pessoas que gastavam tranqüilamente mil dólares líquidos por dia – só que ele não ganhava por dia mil dólares *líquidos*. Quando a história veio a público, contudo, a Columbia o demitiu e o caso virou um escândalo.

Essa variedade específica de comparacite não se restringe de forma alguma a quem tem milionários como concorrentes. A ânsia por manter-se no patamar dos Silva – isto é, por ser visto pelos outros como igualmente prósperos, ou corajosos, ou inteligentes, o que for – já colocou em apuros muita gente boa.

Quando Pete começou a sair com Alyce, foi apresentado aos seus amigos e gostou muito deles. Certa noite, alguém do grupo sugeriu: “Vamos tirar férias e viajar juntos. Conheço um lugar ótimo para irmos.” Pete sabe que não tem condições de despender nem o dinheiro nem o tempo necessários, mas não quer que Alyce nem seus amigos saibam; não quer que percebam que ele não desfruta da mesma liberdade para deixar o trabalho quando bem entende. Assim, concorda, faz um empréstimo que sabe que terá dificuldade para pagar e inventa um monte de desculpas no trabalho que sabe que não farão bem nenhum à sua carreira. Nessas circunstâncias, ele não aproveita a viagem, pois está preocupado demais com o dinheiro e com o que está acontecendo no escritório – “Esta viagem não está compensando tudo de que eu tive de abrir mão para realizá-la”, lamenta Pete. “Não estou aproveitando nada.”

O problema de acompanhar o nível dos Silva não envolve apenas o aspecto financeiro. Você pode estar tão decidido a superar um rival, por exemplo, que interpreta tudo o que a pessoa faz como um desafio. “Ela está fazendo aulas de dança? Pois eu vou fazer também e dançar melhor ainda, mesmo não tendo o menor interesse por dança.” “Ah, ele foi transferido para o departamento de *marketing*? Pois vou pedir transferência também – mesmo não tendo o menor interesse por *marketing*.”

O desejo de fazer parte da turma, de pertencer ao grupo, de integrar-se à multidão é um fator poderoso, capaz de facilmente induzir os incautos a fazerem qualquer coisa, desde roubar carros (“Se você não vier com a gente, todo mundo vai te achar um fresco”) ou estourar o limite do cartão de crédito até atos ou atividades de todo tipo que a pessoa talvez não escolhesse por livre e espontânea vontade – e que a levam a arrepender-se amargamente depois: “Como é que eu fui cair nessa?”

Um toque de realidade

Sem dúvida é desagradável ficar do lado perdedor numa comparação. Já é incômodo o bastante quando a comparação é inegavelmente correta – mas é pior ainda quando, por causa de um ataque de comparacite, a comparação em questão fica distorcida, exagerada e absolutamente injusta. Aqui, faz-se necessário um tônico restaurador da realidade.

O primeiro passo para curar a dor da comparacite é extirpar as comparações que, muito simplesmente, estão erradas. Para tanto, devemos nos fazer uma série de perguntas.

O que estamos comparando?

Para responder, será preciso alguma introspecção da nossa parte. Quando nos sentimos inferiores aos outros, que aspecto específico enfocamos? Aparência, sucesso, poder, fama, popularidade, felicidade, vida familiar?

Qual o grau de precisão da comparação em pauta?

Estamos comparando algo de que temos certeza acerca do outro, ou algo que *achamos* ser verdade? Será que não estamos tentando bancar os telepatas?

É fácil acreditar que os outros não têm problemas, que conseguem tudo com facilidade, que vivem num mar de rosas, sobretudo quando não os conhecemos muito bem. Se estamos comparando a nossa própria vida com aquela que inventamos para alguém, vai ser difícil evitar o sentimento de inadequação.

Claro que não ajuda nem um pouco o fato de, na atual era das comunicações, sermos bombardeados pelos jornais, revistas e televisão com histórias de sucesso – o estilo de vida dos ricos, dos famosos, dos magros, dos deslumbrantes, dos respeitados, dos poderosos, dos que têm tudo. Suas vidas nos parecem tão mais fáceis, tão mais felizes, tão melhores que as nossas. Pode até ser verdade, mas também pode não ser. Às vezes há assessores de imprensa de verdade por trás dessa imagem – salientando os aspectos positivos e maquiando os negativos. Ou talvez a gente faça vista grossa às reportagens e entrevistas em que os objetos das nossas comparações reconhecem os seus próprios problemas, ou em que estes são trazidos à tona. Barbara Walters, renomada jornalista da TV americana, certa vez comentou com um entrevistador que, se ela representava o ideal de alguém que estava sempre no controle das situações, era melhor então não acreditar em mais ninguém. Um repórter um dia perguntou ao ator Tom

Selleck se ele nunca havia se preocupado com um possível fim de sua carreira, com a possibilidade de perder tudo o que possuía. Selleck respondeu em uma palavra: “Já.”

Entretanto, a pessoa com quem nos comparamos não precisa ser nenhuma celebridade para inspirar comparações mal-informadas. Edward, por exemplo, lembra-se muito bem de que, quando criança, invejava seu amiguinho Billy por ter uma mãe tão legal. “Todos os meninos queriam ter uma mãe igual à dele”, lembra Edward. “Ela parecia ser sempre tão divertida. Vivia contando piadas sujas para a gente. Nenhuma das outras mães nos contava piadas sujas.” Só anos depois Edward veio a saber que Billy sempre havia morrido de vergonha da mãe, Esther. Tudo o que ele queria era ter uma família como a dos outros meninos. Ao longo de toda a sua infância, Esther teve de ser internada diversas vezes em instituições psiquiátricas; não era nada fácil ser seu filho.

Será que não estamos tirando conclusões a respeito da vida do outro com base num único fato de que temos certeza?

Sim, o sujeito possui um milhão de dólares – portanto, é saudável, seguro de si, tranqüilo, vive cercado das pessoas que ama e é amado por elas e é felicíssimo na vida profissional. Tudo isso pode ser verdade. As pesquisas revelam que quem tem muito dinheiro de fato diz-se mais satisfeito com sua própria vida em relação a quem não possui tanto – o que não é nenhuma surpresa. Mas aquele velho chavão de que “dinheiro não compra felicidade” também continua valendo. São freqüentes as notícias de donos de uma fortuna ou fama invejáveis que acabam dependentes de drogas, enfrentam divórcios sucessivos, passam anos em terapia. Diz-se – às vezes só bem mais tarde – que a celebridade em questão enfrentou décadas de dor. A questão é: se não sabemos a história toda, por que simplesmente *partir do princípio* de que o outro está muito melhor que a gente – já que a *única consequência* dessa premissa é ficarmos nos sentindo mal?

Ao fazermos as nossas comparações, costumamos ressaltar todos os aspectos positivos do outro lado e ignorar o que há de positivo no nosso? Ou enumeramos de maneira justa os aspectos negativos dos dois lados da comparação?

É comum, em casos de comparacite, vermos os atributos alheios como veríamos através de um binóculo – o que, naturalmente, aumenta o seu tamanho. Aí, antes de olharmos as nossas próprias características, viramos o binóculo ao contrário. Você alguma vez já olhou do lado errado do binóculo? Tudo parece menor e mais distante. O pior é que, em geral, não nos limitamos a minimizar nossas próprias virtudes – ignoramo-las por completo. Quando os jogadores

falam de quanto já ganharam, tendem a esquecer-se alegremente de mencionar também o quanto perderam no processo. Quando se sofre de comparacite, acontece o oposto: ao nos compararmos com os outros ou com uma versão anterior “melhor” de nós mesmos, tendemos a nos concentrar nas perdas e ignorar as vitórias.

Eis um exemplo:

Martha está prestes a se aposentar e, naturalmente, conversa sobre o assunto com outras pessoas da sua idade. Alguns falam sobre os investimentos que fizeram, sobre todo o dinheiro que economizaram para garantir a tranquilidade do seu final de vida. Martha sente-se péssima por não haver se preparado para esse momento, e se recrimina: “Eu devia ter economizado o meu dinheiro em vez de jogá-lo fora.”

Mas será que Martha o jogou fora mesmo ou apenas desfrutou dele? Enquanto seus amigos mais frugais investiam em títulos de longo prazo, ela estava investindo no seu próprio prazer. Fez viagens em que se divertiu muito, comeu em restaurantes caros, gostava de comprar roupas. Pode até ser que tenha investido demais na diversão e muito pouco em títulos de longo prazo – mas, por outro lado, se um dos cautelosos investidores por acaso vier a morrer logo depois de se aposentar Martha provavelmente dirá: “Pena que ele não chegou a desfrutar de tanto dinheiro. Fico feliz por ter gastado uma parte do meu comigo mesma, enquanto ainda podia desfrutar dele.”

Não se trata, aqui, de definir quem fez a melhor escolha, mas apenas mostrar que toda escolha tem seus prós e seus contras; para fazer uma comparação justa, portanto, é preciso incluir tanto uns quanto os outros.

Vejamos mais um exemplo:

O médico William A. Nolen, autor do *best-seller* *The making of a surgeon*, declarou anos mais tarde que, apesar de todo o sucesso do livro e da fama que lhe proporcionou, ele sofreu uma grave crise da meia-idade. Era cirurgião-chefe de um hospital em Litchfield, Minnesota, tinha dinheiro, amava a esposa e os seis filhos, mas ainda assim, contou, começou a comparar-se àqueles que, a seu ver, haviam ido mais longe na vida. “Um dos meus colegas de faculdade foi um dos pioneiros no transplante de rim.” Nolen achava que tinha sido um erro permanecer em Litchfield (uma cidadezinha de apenas cinco mil habitantes) por tanto tempo; começou a sofrer de insônia e a ter dificuldade para levantar pela manhã. Para se acalmar, tomava um coquetel de diazepam, metaqualona e álcool. Tanto sua vida pessoal quanto a profissional começaram a ficar abaladas. Ele precisava sair dali. “Coloquei um anúncio num jornal médico, descrevendo o

meu trabalho e expondo a minha vontade de me mudar para algum lugar a no máximo oitenta quilômetros de Boston.” Recebeu dezenas de respostas, todas de médicos desejosos de assumir o seu cargo depois que ele partisse. A situação de que ele tanto queria fugir parecia-lhe extremamente atraente. “Comecei a ver a minha situação de uma outra forma”, conta. E resolveu ficar.

Será que não estamos confundindo “chegar lá” com “estar lá”?

Faz todo o sentido que um jovem trompetista, que acaba de começar a tocar seu instrumento, ambicione chegar ao nível de um Wynton Marsalis, ou que um candidato a ator se espelhe em Dustin Hoffman. Se após algumas poucas lições, porém, o novato desiste, alegando: “não toco tão bem” ou “não sou tão bom ator”, é porque foi uma comparação contraproducente e tola, que eliminou sua motivação para crescer e aprimorar-se.

Como lidar com as opiniões alheias

Às vezes, uma opinião externa pode ser benéfica. De vez em quando pode ser bom pedir a opinião de alguém de confiança: “Eu fui mesmo tão mal quanto estou pensando?”, “As pessoas realmente me vêem como eu acho que vêem?”. Você pode objetar que não adianta porque todos os seus conhecidos são educados demais para “confirmar a terrível verdade”. Pode ser. Todavia, se você explicar para a pessoa que quer uma opinião franca, já que só terá condições de se aprimorar se obtiver informações precisas a respeito das suas falhas, ela talvez alivie seus piores temores – ou, caso estes se confirmem, pelo menos você já terá meio caminho andado no sentido de *tomar uma providência qualquer*.

Se você receber uma resposta positiva, entenda-a ao pé da letra. Caso seja negativa, aceite-a com serenidade e não discuta, ou nunca mais vai conseguir uma opinião sincera de novo.

A solução “e daí?”

Quando caímos vítimas de comparacite, em geral é porque, como no caso dos outros equívocos mentais, simplesmente tiramos uma conclusão demasiado apressada. Deixamos que os pensamentos que nos ocupam o cérebro abaixo do nível da consciência assumissem o comando, sobrepondo-se ao nosso bom

senso. Se repensarmos a comparação em pauta, levando em conta os fatores mencionados neste capítulo, provavelmente teremos de reconhecer que estamos pecando por excesso de negatividade. Talvez não estejamos nos dando suficiente crédito, ou estejamos partindo de premissas a respeito dos outros das quais não temos nenhuma evidência concreta, ou ainda concentrando-nos em um único elemento, em vez de na situação como um todo.

Não obstante, ainda assim você pode haver acertado na mosca na sua comparação. A tal pessoa é mesmo mais feliz que você. É mais bem-sucedida. Os seus tempos de celebridade ficaram para trás, você está mesmo ultrapassado. Pois bem, uma excelente pergunta para se fazer neste momento é: “E daí?”.

Pode parecer uma frivolidade, mas não é. Essa comparação por acaso faz alguma *diferença*? Faz alguma diferença se o seu antigo colega acabou de ganhar um prêmio e você não? Esse fato por acaso afeta o seu trabalho, a sua competência ou a sua família de algum modo? As pessoas estão te apontando na rua? Os amigos vão parar de telefonar? Por mais angustiado que você se sinta por não haver conquistado o mesmo que o seu conhecido, isso exerce por acaso algum *outro* tipo de impacto na sua vida?

Se não, e daí?

Que diferença significativa faz se você não é tão bonita quanto a sua amiga Marie? São só as mulheres bonitas que curtem a vida? Basta olhar em volta para constatar que não é bem assim. Oprah Winfrey costuma dizer que ela se deu conta de que, como não era tão bonita quanto muitas de suas colegas de escola, basear a sua felicidade na sua aparência não seria um bom negócio, no seu caso. Daí ela ter se concentrado na sua formação escolar e no aprimoramento da sua capacidade de comunicação – com resultados obviamente bons.

Do que você se dispõe a abrir mão?

Caso você *não* esteja disposto a se perguntar: “E daí?”, pergunte-se então “Do que estou disposto a abrir mão para conseguir o que eu quero?” Ao se comparar com os outros, você por acaso se lembra de contabilizar os sacrifícios que eles podem ter precisado fazer? Você sabe se eles tiveram de submeter-se a algum sacrifício? Nesse caso, está disposto a fazer o mesmo?

A maioria das pessoas, quando indagada “que preço você se dispõe a pagar?”, responde: “Nenhum”. “Eu quero um emprego do mesmo nível que eu

tinha antes... mas não estou disposto a me mudar para a cidade X para conseguir.” “Quero aquilo que ela tem, mas não quero trabalhar quatorze horas por dia como ela.” “Quero desfrutar do mesmo prestígio que ele, mas preciso de mais dinheiro para viver, do que ele.” “Eu quero aquilo que quero e na hora que eu quiser – e onde e como quiser também.” Se você disser que não está disposto a abrir mão de nada para conseguir o que você quer, não se surpreenda se não conseguir.

Mude os termos de comparação

Suponhamos que você esteja certo em concluir que nunca mais será tão feliz quanto já foi no passado. Seu cônjuge pode ter morrido, ou a empresa à qual dedicou a maior parte da sua vida faliu. Suponhamos que você tenha razão em concluir que nunca terá aquilo que aquela outra pessoa tem – afinal, ela é herdeira de uma fortuna de milhões, enquanto cada centavo que você ganha é muito suado. Ele tem uma sorte infernal. Você não. Você não está indo tão bem agora quanto já foi antes.

Você tem duas escolhas: pode entregar-se ao desespero de nunca mais vir a ter o que já teve outrora, ou o que o outro tem, e resignar-se a uma vida inteira de depressão, desânimo e auto-recriminação, ou mudar os seus parâmetros de comparação. Em vez de comparar o que você possuía no passado com o que possui agora, experimente comparar o que você é hoje com o que pode vir a ser daqui a um ano. Em vez de comparar o que alguém possui com o que você não tem, compare o que você tem hoje com o que é capaz de conseguir se fizer assim e assado.

O *superexagero* é uma boa técnica em casos de comparacite; trata-se de exagerar deliberadamente a sua comparação. Em vez de pensar “comparado ao que eu já fui, eu sou um fracasso”, que tal “comparado a todo mundo no mundo inteiro, eu sou um fracasso. Ninguém tem uma vida mais desastrosa que a minha. Ninguém pôs tudo a perder mais que eu. Uma ameba é mais bem-sucedida que eu?” Parece ridículo? É para parecer mesmo. O exagero pode nos ajudar a chegar a uma perspectiva mais realista. O exagero proposital pode ser útil para nos conscientizarmos das idéias exageradas que já estão pululando na nossa cabeça e nos deixando mais incomodados que o necessário.

Um passo de cada vez

Cuidado com a combinação de perfeccionismo com comparacite. Lembre-se de que, quando adotamos uma postura de tudo ou nada (“Se eu não puder ter tudo o que eu tinha antes, prefiro não ter nada e pronto”), o mais provável é que terminemos de mãos abanando. Experimente mudar a frase para “Não estou satisfeito agora, mas vou tentar mudar isso. *Ter um pouco mais* do que eu tenho agora *já é melhor do que nada*.” Assim, você vai mudar o seu referencial de uma maneira tal que lhe permitirá seguir adiante e, em última instância, melhorar os termos da comparação. Talvez não sejamos capazes de caminhar tão rápido quanto gostaríamos, mas, também aqui, podemos avançar um passo de cada vez.

Quando um problema de coluna impediu Stan de continuar trabalhando na construção civil, ele teve a sensação de que havia perdido sua própria identidade. Seu trabalho sempre fora sua maior fonte de prazer. Ele gostava de estar ao ar livre, gostava da atividade física, era um excelente profissional e gostava de ser reconhecido por sua perícia. Agora, os amigos chamam a sua atenção para o fato de que ainda lhe restam a família e as amizades; além disso, ninguém nunca poderá tirar dele as suas realizações e a sua história. Mesmo concordando, Stan continua sentindo-se profundamente infeliz. Como ele sempre se definiu pelo trabalho – como, aliás, faz a maioria de nós –, não consegue deixar de se ver como uma mera sombra do que já foi um dia.

Com relação ao seu antigo trabalho, não deixa de ser verdade. A questão para ele, porém, é para onde ir agora. Stan tem de encontrar alguma outra coisa para fazer. Mesmo que não goste *tanto* da nova ocupação, sem dúvida ela lhe dará *mais* prazer do que espojar-se indefinidamente na sua sensação de perda. Stan tem de ir modificando os termos da sua comparação aos poucos.

Eis algumas sugestões para o caso de Stan que talvez sejam úteis para você também:

1. Faça um *brainstorm*. Pegue papel e lápis e anote tudo o que você pode fazer, poderia gostar de fazer, ou sabe que alguém faz e parece interessante ou possível. Se você conseguir que alguns amigos participem do *brainstorm*, tanto melhor. Anote todas as idéias que surgirem, por mais tolas que possam parecer a princípio. Nunca se sabe quando uma boa idéia pode nascer de um comentário que não passava de uma brincadeira. O maior obstáculo à resolução de problemas não é deixar de encontrar uma solução, mas encontrar uma única solução e parar por aí. Se a alternativa proposta acabar se revelando inviável, dizemos, então: “Bom, a gente tentou, mas nada está dando certo.” Providencie uma lista de possibilidades – um leque de opções – para poder escolher.

2. Entre os itens da lista, selecione um para analisar. Suponhamos que Stan

tenha dito que “gostaria de continuar na construção civil de alguma forma, mas, com esse problema nas costas, provavelmente não tem jeito”. Ele pode começar pela análise dessa possibilidade, então.

3. De volta ao *brainstorm*. Que medidas Stan pode tomar para averiguar essa alternativa? Para quem telefonar? Onde procurar? Quem deve saber? Construtoras? A secretaria de obras?

4. Divida a lista de providências em etapas menores. Procurar os números de telefone, talvez. Tomar nota de endereços. Montar um planejamento para seguir todas as pistas.

5. A investigação resultante pode apontar para algumas possibilidades de emprego – ou demonstrar que Stan tem razão: ele está mesmo fora do mercado da construção civil e deve agora buscar outra alternativa da sua lista inicial. Ou suas averiguações podem levá-lo à conclusão de que um novo emprego só será possível caso ele adquira alguma habilidade que ainda não possui – o que, por sua vez, definiria uma nova meta: a aquisição desse novo conhecimento.

Stan pode objetar: “Fora de cogitação. Eu teria de fazer alguns cursos e não tenho dinheiro para isso” – mas talvez também isso possa ser investigado num esquema passo a passo: quantos cursos são, e que duração têm? Quanto custariam? Há alguma possibilidade de obter uma bolsa ou um auxílio financeiro qualquer? Pode ser em meio período?

6. A busca pode gerar algumas opções. A essa altura, pode ser necessário lançar mão da sua bem desenvolvida e exercitada capacidade de comparação de forma positiva – ou seja, ponderar prós e contras de cada opção. Uma delas pode exigir uma mudança para outra cidade, por exemplo. Uma outra talvez ofereça um salário menor. Pode haver inúmeras diferenças entre elas.

Prós e contras

Eis uma dica útil na hora de fazer comparações desse gênero: não se limite a uma comparação de mão dupla (alternativa A vs. alternativa B); compare em quatro vias. Assim: pegue duas folhas de papel e divida-as ao meio com um traço. O cabeçalho de uma será “prós e contras da alternativa A”; o da outra, “prós e contras da alternativa B”.

Você vai ver que as duas listas quase sempre se sobrepõem – mas, ao mesmo tempo, verá também que, ao ponderar sobre as vantagens e desvantagens

de cada uma *separadamente*, toma consciência de mais fatos a respeito de cada uma do que caso se restringisse a comparar uma diretamente com a outra.

Depois de arrolar prós e contras nas duas folhas, releia o que você escreveu e vá dando a cada tópico uma nota de 1 a 5, proporcional à importância de cada um para você: 1 significa que aquele ponto não é muito significativo; 5, que é muito importante – e 2, 3 e 4 indicam posições intermediárias.

Desse modo, a sua comparação vai adquirir um significado mais profundo. Agora, ao avaliar os prós e os contras, você verá quais pontos são mais importantes para você.

Compare menos

Nunca vamos deixar de fazer comparações, e naturalmente ninguém vai querer abrir mão de comparações que sejam úteis. Entretanto, você pode acabar descobrindo que a sua vida será bem mais fácil se você, muito simplesmente, comparar menos e com menos frequência. Experimente e preste atenção no que acontece. Se você parar de se comparar com os outros o tempo todo, a sua produtividade diminui? O seu grau de incômodo diminui? Está aí uma ótima comparação para se fazer.

PENSAMENTO CONDICIONAL “E SE...?”

Preocupações e mais preocupações. É isso que significa o pensamento condicional ou hipotético: preocupar-se com coisas que não existem ou são altamente improváveis, *além* das ameaças reais à nossa saúde e felicidade – e, com relação às ameaças reais, preocupar-se em tal medida que acaba restringindo a nossa capacidade de lidar com elas, em vez de ampliar nossa capacidade de reação.

O adepto do pensamento hipotético assemelha-se à vítima da síndrome do Chicken Little no sentido de que ambos enxergam claramente uma catástrofe que não aconteceu. No caso do pensamento condicional, contudo, a reação é diferente. O galinho tem tanta certeza de que algo terrível está acontecendo ou em vias de acontecer que acaba ficando aturdido, e se deixa dominar de tal modo pelo pânico que não consegue se concentrar naquilo que está de fato ocorrendo. No caso do pensamento hipotético, a pessoa não acredita que *tenha* acontecido algo terrível – mas concentra toda a sua atenção no fato de que *poderia*.

Preocupações e mais preocupações. “E se eles não gostarem de mim? E se a ponte desabar? E se o resultado dos exames for ruim? E se eu fizer papel de bobo? E se me acontecer alguma coisa horrível – não sei nem o quê? E se esta situação tenebrosa em que me encontro não melhorar? E se o sucesso de que estou desfrutando não durar muito?”

As perguntas nesse formato, “e se...?”, fazem com que nos sintamos vulneráveis e expostos, como quem se agarra à beira de um precipício com a

pontinha dos dedos para não cair. Pior, têm o efeito de aumentar a nossa vulnerabilidade quando estamos pendurados sobre um precipício de verdade. Se houvesse uma raiz de árvore à qual pudéssemos nos agarrar, provavelmente nem a veríamos, já que tudo em que conseguimos pensar é: “E se ninguém me ouvir gritar? E se esta saliência desmoronar? E se os meus dedos escorregarem?”

O pensamento condicional é paralisante. Ele bloqueia a nossa capacidade de tentar qualquer coisa nova, pois nossa imaginação começa a conjurar as piores coisas que *poderiam* acontecer caso ousássemos nos mexer. Do mesmo modo, boicota o prazer que poderia haver quando tudo está correndo bem, porque ficamos imaginando todos os tipos de coisas terríveis que *poderiam* dar errado.

Para pessoas condicionais é difícilíssimo correr riscos, porque os possíveis perigos do fracasso parecem-lhes muito maiores que os possíveis ganhos do sucesso. Como vivem muito ocupadas precavendo-se contra os desastres que antevêm, não lhes resta energia nenhuma para se arriscarem.

Vamos reescrever a Lei de Murphy

Você poderia indagar: “Mas há coisas ruins que acontecem *de fato*, não é mesmo?” A resposta, claro, é sim. Muita gente gosta de citar a Lei de Murphy, que proclama que “tudo o que puder dar errado dará” – e claro que as coisas *podem* dar errado. Não há praticamente nenhum problema ou complicação cuja ocorrência seja absolutamente impossível. Mesmo que a probabilidade seja de um em um milhão, porém, o sujeito hipotético vai se ater àquela uma chance de problemas, em vez de às 999.999 de que corra tudo bem.

Quando nós estamos nos consumindo de preocupação, o mais implausível parece perfeitamente possível. Podemos imaginar todas as maneiras como o desastre poderia ocorrer; com efeito, provavelmente conseguiremos mesmo visualizar o desastre acontecendo. Quem pensa de modo condicional tende a ser criativo e imaginativo ao extremo; é um verdadeiro autor de novela, capaz de alinhar uma tragédia atrás da outra.

Por mais que coisas ruins aconteçam de fato, contudo, a realidade estatística e demonstrável é que elas não se dão com a *freqüência* com que tememos. Ademais, em geral acabam nem de perto sendo tão graves quanto receávamos, ou conseguimos lidar com o problema com muito mais facilidade do que esperávamos. Diante disso, a Lei de Murphy talvez fosse melhor expressa nos

seguintes termos: “Se algo puder dar errado, talvez dê mesmo – em determinadas condições, em determinados momentos, em determinados lugares, com determinadas pessoas e, ainda assim, a maioria destas vai se descobrir capaz de resolver os problemas daí decorrentes.”

Pode não ter o mesmo impacto, mas é bem mais realista.

A premissa furada

O pensamento hipotético quase sempre se baseia numa premissa equivocada, que constitui a pedra angular sobre a qual erigimos, então, uma torre de medo.

Eis um exemplo: George, professor de biologia há mais de quarenta anos, sabe que foi besteira ter beijado e abraçado Phyllis, sua secretária há anos. Ele costumava contar com ela, que ouvia solidária seus problemas pessoais. Dessa vez, contudo, ele fez mais que confidências. Ela não havia objetado, o problema não era esse. É que George sabe muito bem que o que fez foi pouco profissional. Não era justo nem com a sua esposa, nem com a própria Phyllis. Então, ele é fulminado por uma idéia: “E se ela engravidar?”.

Sua cabeça começa a rodar, um pensamento seguindo-se automaticamente a outro. “Vai ser o fim. Minha esposa vai pedir o divórcio. Meus colegas vão me ridicularizar. Posso acabar arruinado. Posso perder tudo o que tenho.”

Tudo isso é possível se Phyllis engravidar. Seria possível, porém, que ela engravidasse? Essa é a pergunta que George não fez – por estar demasiado ocupado construindo seu cenário hipotético. Se tivesse perguntado, a resposta óbvia seria “não”: Phyllis fez histerectomia. Além disso, embora ele tivesse beijado e abraçado Phyllis, eles não haviam consumado o ato sexual. Era quase impossível que Phyllis estivesse grávida, e quem deveria saber melhor sobre isso que um professor de biologia?

Entretanto, como todos os exemplos dados neste livro vêm demonstrando, os erros de pensamento tendem a ocorrer justamente no momento de lapso em que “dá branco” e parecemos esquecer o que estamos carecas de saber. Sem dúvida, George em algum momento vai acabar olhando para trás e perguntar-se: “Como eu posso ter sido tão estúpido?”

A resposta é que George deixa-se dominar pelo pensamento condicional. *Basta perguntar “e se...?”* para seus pensamentos dispararem, visualizando

todas as conseqüências possíveis caso a *premissa original* esteja correta. Ora, no momento em que a nossa cabeça dispara, nosso bom senso fica para trás. George nem por um momento parou para se perguntar se sua própria premissa não poderia estar furada – uma omissão muito comum.

Eis outro exemplo: Emily teve um dia difícil. Entra no carro resmungando mal-humorada, e não ajuda nem um pouquinho saber que a estrada está coberta de gelo e neve. Então, ao sair da vaga, ela bate – de leve – em outro carro. “Essa não!”, pensa. Salta do carro para verificar a extensão dos estragos e, como não vê nada demais, encaminha-se para a saída.

No entanto, a batida não lhe sai da cabeça e deflagra uma sucessão de imagens hipotéticas: “E se houvesse um bebê no banco de trás do carro? E se o bebê caiu do banco? E se estiver ferido? E se os pais não voltarem logo? E se eu for presa por omissão de socorro? Se for processada, eu posso perder tudo o que tenho. Posso ser presa. A minha vida está acabada!”

Essa situação não só parte da premissa de que alguém deixaria um bebê sozinho no banco de trás de um veículo estacionado, num dia gelado e nevoso de inverno, como vai além e ainda presume que, mesmo que alguém fosse idiota o suficiente para deixar o bebê lá, este talvez se machucasse com um leve esbarrão no carro. Sim, é possível – mas também altamente improvável. Pensando na batida, porém, Emily já visualiza o bebê, ouve-o chorar e imagina a polícia chegando para levá-la presa – e as imagens são tão realistas que ela chega a passar mal.

O pensamento hipotético também pode funcionar da seguinte forma:

Um galho de árvore, empurrado pelo vento, bate numa das janelas da sua casa. Você estava dormindo o sono dos justos na sua cama, mas acorda com o barulho: “O que foi isso?” E fica conjecturando se talvez não haveria alguém tentando entrar na casa.

É uma idéia assustadora. Você começa a ficar tenso. O coração bate mais forte. A cabeça começa a rodar: “E se for um ladrão? Será que vai só roubar e ir embora, ou será que vai resolver me machucar, me matar, machucar a minha família, machucar o meu cachorro?” Seu cérebro entra no automático – e de imediato começa a passar um verdadeiro filme de terror. Você se sente encurralado, fica completamente paralisado e sente vontade de gritar, mas não consegue emitir som algum.

Se, todavia, ao ser acordado pelo barulho você pensasse: “Parece um galho de árvore batendo na janela”, talvez se preocupasse com a possibilidade de o

vidro se quebrar, mas não ficaria tão assustado. Está claro que as diversas interpretações que você pode atribuir ao barulho fazem muita diferença na sua reação a ele.

Você poderia argumentar que, nesse caso, não haveria como saber que a sua premissa estava errada – uma vez que o barulho na janela *poderia* ser um ladrão. Ladrões existem. Certo. Entretanto, a única coisa que você sabe de concreto é que escutou um barulho – que poderia ter uma série de explicações, das quais o ladrão é apenas uma. Ademais, embora a tentativa de assalto seja, decerto, a mais assustadora delas, não necessariamente é a mais provável. Contudo, depois que a sua cabeça tiver começado a girar em torno da pergunta “e se for um ladrão?”, você já terá lançado os fundamentos sobre os quais seus temores poderão erguer-se cada vez mais alto. Resultado? Seu cérebro fica demasiado ocupado imaginando cenas trágicas para concentrar-se em averiguar com mais precisão o significado do ruído.

Para estar furada, a premissa em questão não precisa ser *impossível*, mas apenas *não muito provável*.

Harris ouviu falar na inauguração de uma emissora local de TV, e gostaria de enviar seu currículo para o gerente local – mas não o faz. O que ele pensa, porém, não é “e se não me contratarem?” Com relação a essa possibilidade, não há problema, pois ele sabe que pode haver centenas de candidatos ao cargo. Não, o que Harris se pergunta é: “E se o gerente me achar um bobo por me atrever a concorrer ao cargo? E se eu virar objeto de piadinhas nos corredores da emissora? E se ele contar ao meu atual chefe que eu me candidatei? E se o meu chefe não gostar e me demitir? E se...?”

Tudo isso é possível, mas *não muito provável*. O mais provável é que o gerente examine cem currículos, escolha entre eles os melhores candidatos e marque algumas entrevistas – e ponto final. Harris pode estar entre eles, ou não. Mesmo que o gerente de fato considere ingênua a tentativa de Harris, dificilmente essa informação se tornaria pública. Os currículos rejeitados serão jogados no lixo, e pronto.

Arranjando sarna para se coçar

O comportamento hipotético é apenas outro recurso que usamos para nos concentrarmos no negativo em vez de no positivo, para nos convencermos a sofrer mais em vez de nos sentirmos mais satisfeitos e confiantes.

É fato que com frequência deparamos com riscos reais – e, às vezes, a ameaça pode ser muito maior do que simplesmente nossos currículos irem parar na lata de lixo. Às vezes, também, ouvir com mais atenção também não adianta. Suponhamos, por exemplo, que você vai ter de passar por uma cirurgia. Ela pode ser bem-sucedida, e você viverá feliz para sempre, ou o cirurgião pode ter más notícias para lhe dar quando você acordar da anestesia. Nada mais natural que se preocupar com essa possibilidade; no entanto, em geral o paciente já *começa* com fixação no que pode acontecer de negativo (“E se ele tiver más notícias?”) e vai empilhando um possível desastre em cima do outro.

E se ele tiver más notícias?

- “Provavelmente isso significa que eu terei de permanecer no hospital por mais alguns meses.”
- “Isso pode significar que vou perder meu emprego.”
- “Isso pode significar que eu nunca mais vou trabalhar de novo.”
- “Isso pode significar que a minha família vai ficar na miséria.”
- “Isso pode significar que eu vou morrer.”

Logo, fica difícil dizer onde acaba o pensamento hipotético e começa a síndrome do Chicken Little – com sua companheira inseparável, a *certeza* de que tudo está perdido. É o que se chama “arranjar sarna para se coçar”. O sujeito não sabe (nem tem como saber) se receberá ou não más notícias, mas começa a imaginar todo tipo de situações medonhas que não terá meios de enfrentar. Em outras palavras, como não sabe se virá a ter problemas mais tarde, trata de arrumar agora alguns com que se preocupar logo de uma vez.

Também aqui a premissa está furada, já que, enquanto você não receber uma resposta do médico, não tem como saber se a notícia será boa, má ou um meio-termo qualquer. Ademais, talvez você não esteja ciente de todas as opções que lhe serão oferecidas junto com o diagnóstico exato. Tampouco é provável que você tenha como avaliar a sua capacidade de lidar com qualquer uma delas, visto que não sabe quais são.

Muitas pessoas ficam adiando a consulta ao médico acerca de um determinado sintoma que as está preocupando por recearem que seus piores temores se confirmem. Assim agindo, prejudicam-se de uma entre duas formas diferentes: ou desperdiçam um monte de energia preocupando-se sem motivo ou, em virtude da demora para obter um diagnóstico, deixam que o problema se agrave e fique mais difícil de tratar. É uma bola de neve.

O “e se...?” positivo ou realista

Em favor do pensamento condicional, há que se dizer que nem sempre ele é um engano. É definitivamente possível utilizá-lo de formas positivas e realistas. Afinal de contas, a imaginação é capaz de conjurar tanto imagens otimistas quanto pessimistas – e, por vezes, a capacidade de identificar possíveis dificuldades com antecedência pode ser fundamental para nos precavermos melhor.

Leonard é um hipotético positivo, que se anima a ir a um bar de solteiros pensando: “E se eu encontrar lá uma mulher que me interesse? E se eu começar a conversar com ela? E se ela também estiver procurando uma nova relação? E se eu for exatamente o tipo de cara que a atrai?” Leonard já está antevendo como serão bons os momentos que vai passar. Entretanto, é possível que, apesar dessa atitude otimista, acabe se decepcionando – e ele sabe disso, pois pensa: “E se ela não for com a minha cara? Bom, ela não é a última mulher na face da Terra. E se eu viesse na noite de quarta-feira? Disseram-me que o público das quartas é outro.”

Mimi, que foi encarregada de juntar o material necessário para uma reunião, usa o pensamento hipotético para prevenir eventuais problemas: “E se o Smedley vier? Ele provavelmente vai pedir a demonstração do resultado dos últimos cinco anos, então é melhor eu preparar esse relatório. E se Forsythe perguntar quantas novas contratações foram feitas este ano? Ela sempre solicita informações dessa natureza. Melhor eu levantar também esse número antes da reunião.” Como previu os pontos de potencial dificuldade, Mimi está pronta para tudo, e recebe elogios por haver se apresentado tão bem preparada assim.

Evidentemente, o pensamento condicional não é um erro quando utilizado para nos ajudar a prever possibilidades ou nos prepararmos para um desafio. Infelizmente, porém, a capacidade da mente humana para imaginar situações hipotéticas tende a ser desperdiçada com preocupações e mais preocupações. O pensamento condicional acaba sendo contraproducente quando tudo o que faz é erguer uma montanha de improbabilidades negativas sobre possibilidades desconhecidas ou muito remotas.

Preocupação seletiva

Ao lidarmos com o pensamento condicional, é importante reconhecer o quanto ele é seletivo. Por mais que um número quase infinito de hipóteses seja possível (mesmo que não seja provável), não é com todas que nos preocupamos. Podemos nos preocupar com a perspectiva de passarmos vergonha numa determinada situação, com a nossa estabilidade no emprego ou com a nossa saúde, mas dificilmente vamos ficar pensando na possibilidade de um piano cair sobre as nossas cabeças em plena rua, ao virarmos uma esquina.

A preocupação é uma questão muito particular. Theresa, que tem pavor de avião, fica se perguntando: “E se o avião cair? E se eu morrer?” – e ignora solenemente o fato de que acidentes aéreos são bastante raros. (Quando foi que você leu uma manchete enorme no jornal proclamando: AVIÃO POUSA EM TOTAL SEGURANÇA NO AEROPORTO?) Ela ignora também o fato de que, mesmo quando ocorre um acidente, às vezes os passageiros escapam com vida. Assim, diante da necessidade de ir a uma cidade a 250 quilômetros de sua casa, ela se recusa a considerar a via aérea e resolve ir de carro. Acontece que, estatisticamente, há muito mais mortes em virtude de acidentes automobilísticos que aéreos. Theresa *sabe* que os carros não são totalmente seguros, mas ao volante ela não fica perdendo tempo com hipóteses, só dirige e pronto.

Judith preocupa-se tanto que desenvolveu uma *agorafobia* – quer dizer, sente medo demais para colocar os pés fora de casa. Seus pensamentos fervilham em torno de catástrofes intermináveis: “E se eu for atropelada atravessando a rua? E se eu sofrer um assalto na calçada? E se eu desmaiar sem ninguém por perto para me socorrer?” Judith só se sente segura no recôndito do lar – muito embora os estatísticos nos assegurem que a maioria dos acidentes acontece dentro de casa, porém, a perspectiva de ter uma intoxicação alimentar ou cair da escada não a preocupa. Assim como Theresa, ela faz lá as suas escolhas e agarra-se a elas.

Tom é de uma coragem inquestionável. Como bombeiro, já foi homenageado algumas vezes por haver salvo pessoas de edifícios em chamas. Como *hobby*, é praticante de pára-quedismo; adora manobrar no ar usando os braços e pernas como lemes, e só puxa a cordinha que abre o seu pára-quedas quando o altímetro avisa que já está se aproximando do solo. Entretanto, ele trava toda vez que pensa em confrontar a esposa e expor-lhe sua irritação diante dos seus métodos de disciplinar os filhos. “E se ela me deixar? E se eu nunca mais puder ver as crianças? E se...?”

Questionando o “e se...?”

Do mesmo modo como somos capazes de nos convencer a nos preocuparmos mais, podemos nos persuadir também a nos preocuparmos menos. Tudo começa colocando as nossas hipóteses em dúvida.

O pensamento hipotético baseia-se na atitude de que não basta apenas saber que algo não é provável. Se alguém tenta argumentar: “Mas esse tipo de coisa não acontece!”, a gente provavelmente retruca: “Como é que você sabe?” Se dizem: “Mas isso nunca aconteceu!”, provavelmente vamos rebater: “Ah, mas tem sempre uma primeira vez.”

Desejamos a certeza absoluta, o que é impossível. Se resolvermos que vamos nos preocupar enquanto houver uma chance em um zilhão de que nosso temor se realize, estaremos construindo uma prisão para nos confinarmos. Se não pudermos sair do lugar enquanto houver uma possibilidade que seja de que algo dê errado, vamos acabar virando estátuas. Quem não pode correr um risco, por menor que seja, está eliminando toda e qualquer possibilidade de mudança, já que toda mudança envolve um risco. (Não mudar implica correr riscos também, claro, mas esse é um aspecto que raramente é levado em consideração.) A pergunta mais importante que devemos nos fazer acerca do pensamento hipotético é se ele está nos ajudando ou atrapalhando. Será que ele contribuiu para melhorar a nossa vida, ou de fato garantiu a nossa proteção? Ou será que tudo o que nos causou foi sofrimento?

No pensamento condicional, você tende a concentrar-se seletivamente num determinado risco e ignorar os demais. Ao receber uma carta da Receita Federal, começa a imaginar todo tipo de dores e agruras que ela pode conter, e assim não consegue decidir-se a abrir o envelope. Entretanto, deixar de abri-lo e não encarar o problema (se é que é um problema mesmo) pode constituir um risco ainda maior.

Portanto, temos de nos perguntar se, quando nos esquivamos de determinados riscos, não acabamos na verdade criando outros maiores para a nossa saúde, nosso potencial de crescimento profissional ou nossa felicidade futura em geral.

Uma vez que as perguntas do tipo “e se...?” envolvem eventos que ainda não se concretizaram – e que, até onde se sabe, talvez não venham jamais a se concretizar –, pode ser interessante pôr em dúvida as evidências que nos persuadiram a sustentar nossa atitude pessimista. Tal questionamento é crucial para lidar com todos os equívocos mentais. Suponhamos que George, o professor, houvesse parado e pensado:

– O que é que está me preocupando tanto? O que exatamente me leva a crer

que eu esteja correndo um perigo tão grave assim?

Isso lhe daria a oportunidade de confrontar sua premissa original:

– Porque estou preocupado com a possibilidade de minha secretária estar grávida.

– Por acaso existe algum indício de que ela esteja mesmo grávida?

– Não.

– Qual a probabilidade de isso ser verdade?

Essa última pergunta obriga-o a analisar os fatos, a fim de determinar não se essa é uma possibilidade científica, considerados todos os tipos de circunstâncias extraordinárias, mas sim se se trata de uma eventualidade provável no seu caso específico. Provavelmente, ele lembraria então que não houve intercurso sexual, que sua secretária fez uma histerectomia – e, portanto, ele não tem muito com o que se preocupar.

Qualquer que seja o cenário que você está visualizando, sempre é possível parar para indagar: “Qual a probabilidade de isso acontecer? Será mesmo verdade? Não haverá alguma outra explicação possível para isso? Existe algum outro resultado possível?”

O mero ato de questionar uma situação hipotética já é suficiente para retardar o processo automático que alimenta e aprofunda a tensão, o medo e as preocupações e acaba por imobilizar a pessoa.

Pode-se, por exemplo, reunir contra-argumentos. Suponhamos que você tenha tossido muito hoje. Você pode pensar: “Estou com tosse. Espero não estar pegando um resfriado”, ou então: “E se esta tosse já for um dos sintomas iniciais de tuberculose?” Com que fato concreto você está trabalhando? Uma tosse. Bom, você pode fazer um raio-X do peito. Podem alegar que é muito trabalho por causa de uma tossezinha – mas, se você vai se preocupar e perder o sono por causa dela, talvez seja melhor se dar a esse trabalho logo de uma vez.

Claro que, se você estiver determinado a insistir no pensamento condicional, sempre poderá aventar a hipótese de as radiografias – que mostram que os seus pulmões estão limpos e que é a sua garganta que está irritada por causa da poluição – estarem erradas. Você pode peregrinar de médico em médico, sem jamais acreditar nos diagnósticos de que você está bem – isso se você conjugar o pensamento condicional a uma alta dose de perfeccionismo e exigir uma margem de erro de 0%. E, claro, se acreditar que o risco de errar o diagnóstico de uma tosse é maior que o risco de eliminar todo e qualquer prazer

da sua vida.

Pense em outra coisa

Se o fato de colocar as evidências em dúvida não for suficiente para mitigar as nossas preocupações, podemos experimentar interromper os pensamentos hipotéticos lançando mão de uma distração.

Podemos, por exemplo, buscar conscientemente uma outra pergunta em que nos concentrarmos. Em vez de ficar pensando: “E se ela me rejeitar?”, que tal: “E se ela gostar de mim?” – que significado isso teria? “E se o avião cair?” pode virar: “E se o avião chegar antes do horário previsto?”

Você também pode tentar responder as suas próprias interrogações. Vamos supor que você esteja nervoso por causa de uma viagem que está planejando para outro país e algumas perguntas não parem de lhe martelar a cabeça: “E se eu ficar doente? E se eu perder o meu dinheiro? E se eu me perder e não conseguir encontrar ninguém que fale a minha língua?” Em vez de limitar-se a repeti-las sem parar, procure respondê-las. Arranje um livro sobre viagens para o exterior. Pergunte a um agente de viagens. Busque informações específicas a respeito do país para onde está indo. Se estiver preocupado por não saber se existe algum hospital onde tratar uma peculiaridade de sua saúde, trate de descobrir – e relaxe.

Você também pode procurar esvaziar a mente por meio de uma técnica de relaxamento qualquer – o que pode variar desde encontrar um livro que desvie os seus pensamentos do que quer que o esteja incomodando até ouvir uma fita que o ajude a mergulhar num processo formal de relaxamento. (Há um exemplo de roteiro, que você pode ler em voz alta e gravar para ter a sua própria fita de relaxamento, na p. 284 do Capítulo 13.)

O objetivo é lhe proporcionar um descanso dos seus pensamentos hipotéticos. Vale qualquer coisa que possa ajudá-lo a mudar o foco da sua atenção. Uma ótima alternativa consiste em simplesmente pensar em cada parte do seu corpo, uma de cada vez, visualizá-la relaxando e, ao mesmo tempo, respirar profundamente.

Por exemplo, você pode começar pelos dedos do pé e ordenar-lhes que relaxem. Imagine-os amolecendo. Sinta-os amolecerem. Aí, passe para os seus pés... as pernas... as coxas. À medida que for relaxando cada pedaço do corpo,

talvez você tenha uma sensação de peso – um sinal de relaxamento. Quando os seus braços, pernas, o corpo inteiro parecerem pesar uma tonelada e você não sentir mais a menor vontade de se mexer, terá uma deliciosa sensação de conforto. Vá respirando profundamente o tempo todo, inspirando e expirando.

É preciso concentração para esse exercício, para visualizar cada parte do corpo relaxando, para concentrar-se na sensação de peso e calor. É preciso concentração para continuar respirando sem perder o ritmo, para absorver a sensação de conforto assim despertada e que vai se espalhando. Todavia, enquanto você estiver concentrado em tudo isso, pelo menos a sua cabeça não está ocupada fabricando mais hipóteses para atormentá-lo.

Preocupação com hora marcada

Outra técnica extremamente útil quando os seus pensamentos o estiverem perturbando consiste em agendar um momento específico para dar vazão a todas essas idéias – e depois recusar-se a deixá-las se intrometer em qualquer outro momento do seu dia ou da sua noite. E é muito mais fácil do que a maioria das pessoas pensa.

Adiar preocupações para outra hora é algo que se faz com frequência. Um cirurgião pronto para realizar uma operação é avisado de que a Receita Federal quer marcar uma auditoria. “Não posso me preocupar com isso agora”, pensa ele. “Preciso me concentrar na cirurgia.” O prazo para entregar o seu relatório expira em uma hora e você está lutando para concluí-lo. O telefone toca. É o mecânico, que quer falar sobre os problemas que encontrou no seu carro. “Não tenho tempo para isso agora”, você se desculpa. “Não posso me preocupar com nada que não seja finalizar este relatório.”

Ao marcar hora para a preocupação, você estará simplesmente afirmando a impossibilidade de se preocupar agora – terá de ficar para mais tarde. É artificial, mas funciona. Muita gente não acredita porque acha que a vida é basicamente espontânea: “As coisas acontecem, e é assim mesmo.” Embora muitas coisas na vida estejam além da nossa capacidade de prever ou controlar, nem sempre é assim. Grande parte da vida é rotina. Grande parte da vida pode ser planejada. As refeições não aparecem, simplesmente, sobre as mesas de jantar. Alguém tem de prepará-las, alguém planeja o que cozinhar, alguém compra os ingredientes.

Podemos dispensar à nossa necessidade de nos preocuparmos o mesmo tratamento que damos à necessidade de lavar a roupa, cortar a grama ou ir ao

dentista. Abrimos espaço na agenda para tudo isso – e empregamos o resto do tempo em outras atividades. Talvez você esteja pensando: “Mas eu já estou sobrecarregado. Já tenho coisas demais para fazer. Não tenho como me dar ao luxo de reservar tempo para me preocupar.” Acontece que você pode – e vai constatar, com o passar do tempo, que vai ficando cada vez mais à vontade com esse método. A hora marcada ajuda a dar uma noção melhor de como você está distribuindo o seu tempo. Quando você colocar, preto no branco, como anda se ocupando, verá que consegue abrir espaço para outras atividades. Se julgar necessário, vai conseguir tempo para se preocupar – e ainda vai definir, assim, os momentos em que *não permitirá que seus pensamentos hipotéticos se manifestem*. Se você é um sujeito muito ocupado, preocupar-se é que não vai ajudá-lo a desincumbir-se das suas tarefas, pois de cabeça cheia tudo fica mais difícil. Você vai acabar conseguindo dar conta de muito mais coisas no seu tempo livre de preocupações do que está realizando agora.

No Capítulo 13, você encontrará uma descrição detalhada de como elaborar uma agenda das suas atividades diárias. No Apêndice B, há um formulário que pode ajudá-lo nessa tarefa.

Planejamento do aprimoramento e do prazer

Por mais sobrecarregado que você esteja com suas tarefas – além das preocupações que não consegue deixar de alimentar –, é fundamental abrir espaço na agenda para atividades que o ajudem a melhorar o seu jeito de viver ou simplesmente ajudem-no a desfrutar mais da vida.

Talvez essas experiências também não surjam espontaneamente; pode ser preciso prepará-las e planejá-las. Os meros atos de planejar, agendar e vivenciar tais momentos já vão ajudar a afastar seus pensamentos de seu padrão de preocupações hipotéticas, mas, mais que isso, podem ajudá-lo a atacar, na raiz, a origem do seu pensamento condicional.

Por exemplo, digamos que o espectro da recessão econômica acarrete uma possibilidade muito concreta de que você seja mandado embora do emprego. Muito naturalmente, você fica preocupado: “E se isso acontecer? E se eu não conseguir arranjar outro emprego? E se minhas economias se esgotarem? E se eu perder a minha casa?” – e por aí vai.

Você pode agendar um tempo para relaxar – para proporcionar ao seu corpo uma chance de se sentir normal. Se você cair de cama ou ficar tenso a ponto de

acabar paralisado, isso não vai ajudar nem a realizar o seu trabalho, nem a conseguir outro.

Agende atividades de que você gosta e que talvez venha adiando. Por quê? Porque suas idéias hipotéticas podem criar a sensação de que não há nada com que você possa ter prazer agora – nem nunca mais. E você vai provar para si mesmo que não é bem assim, se reservar tempo para algo que ocupe a sua atenção de forma prazerosa.

Pode-se ainda marcar uma hora para preparar-se para o problema temido, caso este de fato se concretize. Você pode procurar informar-se acerca de maneiras de fazer seu dinheiro render mais, de modo a sentir-se menos pressionado caso deixe de receber seu salário. Pode informar-se sobre procedimentos para procurar emprego, a fim de saber o que fazer em caso de necessidade. Pode matricular-se num curso que lhe permita passar para outra área de atuação, caso lhe pareça mais vantajoso – e, caso decida voltar a estudar, coloque as aulas na sua agenda também. As atividades marcadas podem nos manter em movimento quando o pensamento condicional estiver nos induzindo à paralisia. Com o agendamento de outras ocupações, será também mais fácil restringir o pensamento hipotético ao seu próprio período do dia já que, enquanto estivermos absortos na consecução de outros objetivos, não vai sobrar tempo para ficarmos nos perguntando “e se...?”.

DEVE-SER-ASSIM

Usar o verbo *dever* pode ser um grande erro.

Para a maior parte das pessoas deve ser difícil acreditar nisso. Afinal, sempre que dizemos: “Eu devia fazer isso”, “Eu não devo fazer aquilo” ou “Eu sei que devia me sentir assim com relação a isto”, estamos simplesmente nos referindo a todos os comportamentos e sentimentos que aprendemos a considerar corretos, adequados, os únicos aceitáveis. Assim, acabamos usando a palavra *dever* para designar a diferença entre o certo e o errado.

A maioria de nós certamente concorda com relação ao que isso significa, a começar pelos *Dez Mandamentos*. “Não matarás” é só uma outra maneira de dizer “você não deve matar”. A maioria das pessoas acredita na Regra de Ouro, de que devemos “fazer com os outros aquilo que queremos que façam com a gente”. A maioria de nós acredita na obediência e nas regras de higiene.

Graças a Deus!, aliás, você deve estar pensando. O mundo em que vivemos seria ainda mais alucinado do que já é se não houvesse padrões, leis nem consenso acerca do que constitui um comportamento adequado. Com efeito, não é absurdo indagar mesmo se a humanidade sequer lograria sobreviver se o assassinato fosse aceito como nada mais que um capricho individual, se o roubo e a corrupção não fossem mais que o padrão comum e cotidiano de como as pessoas *deveriam* viver suas vidas.

Como, portanto, falar que *deve-ser-assim* poderia constituir um erro?

Por mais incrível que pareça, essa palavrinha tão corriqueira possui um imenso potencial para nos causar problemas. Para sermos mais exatos, o problema não reside na sua simples pronúncia, mas sim no *significado* que a maioria de nós associa a esse verbo.

A natureza do *deve-ser-assim*

Quando falamos que *deve-ser-assim*, estamos nos referindo a atitudes que são tomadas sem reflexão. Obrigações desse gênero são um dedo em riste, apontado para a nossa cara; um comando que contém em si um alerta: “Não se atreva a afastar-se um milímetro das minhas determinações, ou vai se arrepender *vai se culpar* vai se envergonhar / os outros vão reprovar – que é exatamente o que eles *devem* fazer.”

Sim, é verdade que nem sempre a palavra *dever* carrega um significado tão pesado. Pode-se falar: “Eu devia aprender a tricotar” ou “Eu devia sair mais” querendo dizer que seria uma boa idéia. A tendência, porém, é recorrermos a esse verbo quando nos referimos aos conceitos de certo ou errado em termos concretos, perfeccionistas, radicais.

Em geral, o que está em jogo são valores que nossos pais empenharam-se muito para nos inculcar na infância. Segundo o célebre especialista francês em desenvolvimento infantil Jean Piaget, a capacidade de efetuar julgamentos abstratos aumenta com a idade. Nas primeiras fases da infância as abstrações são difíceis porque o sistema nervoso ainda está em fase de crescimento – e as crianças requerem um nível de integração neurológica que raramente é concluída antes dos onze ou doze anos. Para crianças pequenas, pois, a linha que separa o certo do errado, o sim do não, o agora e o já foi é muito rígida. Se cobrirmos os pés de um bebê com um cobertor, o bebê vai acreditar que aqueles pés desapareceram. Se não dá para ver, é porque não existe. Certo? Aos dois anos de idade, tapamos os olhos e dizemos: “Tô escondido” – afinal, se está escuro demais para a gente enxergar o outro, tem que estar escuro demais também para o outro nos ver.

Algumas separações rígidas permanecem mesmo depois que as crianças começam a desenvolver a capacidade de estabelecer distinções abstratas (inclusive aquela entre o que devemos e não devemos fazer). Quando crianças, aprendemos que, se não estamos sendo bonzinhos, estamos sendo maus. Essa mensagem é transmitida pelos adultos por alguns motivos: primeiro, ela ajuda a

lidar com a penosa responsabilidade de educar um filho; segundo, é menos confuso para a criança receber instruções simples e claras. É mais seguro ordenar à criancinha: “Não chegue perto do fogão – não, não, não” – e, mais tarde, ela vai aprender que às vezes o fogão está quente e outras, frio, de modo que às vezes podemos encostar nele sem perigo e outras acabamos nos queimando.

Mesmo depois que dominamos a possibilidade de lidar intelectualmente com as abstrações, porém, não raro mantemos um determinado núcleo de crenças. Algumas são provenientes daqueles tempos em que éramos demasiado pequenos para compreender que poderia existir um meio-termo; outras foram absorvidas no processo de aprendizagem das inúmeras regras que regem nossa própria família, círculo social, comunidade, país, mundo. Aos nossos olhos, essas obrigações adquirem o caráter de fatos (isto é, padrões concretos, sem margem de erro) que impomos a nós mesmos e aos outros. Quando lançamos mão de um *deve-ser-assim*, geralmente o significado implícito é: “Nem pense nisso; não questione; obedeça. É o que é certo. Todo o resto está errado.”

Uma lista personalizada

Você talvez acredite que todo mundo tem a mesma lista de obrigações. Afinal, se existe apenas uma maneira correta e adequada de nos comportarmos ou pensarmos acerca de determinadas coisas, como poderia haver mais de uma lista diferente? No entanto, claro que o número de listas é igual ao de pessoas diferentes que existem por aí.

Para começar, as obrigações variam de cultura para cultura. Os americanos valorizam o individualismo; eis um provérbio comum nos EUA: “A roda que range é a que recebe mais graxa.” Já os japoneses dão mais valor ao grupo; para eles “o prego que ficar mais alto que os outros merece umas marteladas”. As obrigações variam conforme a legislação local, a crença religiosa, a ideologia política. Quando alguém assume uma posição muito radical acerca de uma determinada crença da qual todo mundo, a seu ver, deveria compartilhar, nossa tendência é considerar essa pessoa ou muito dedicada (quando concordamos com ela) ou uma fanática (se discordamos).

Nossas concepções não são imutáveis. Mesmo aquelas que são comuns a um grupo de pessoas podem modificar-se com o passar do tempo. Hoje pode parecer engraçado nos lembrar do tempo em que as moças decentes não podiam

mostrar nem os tornozelos. (Eram os homens da família que compravam sapatos para as mulheres, a fim de evitar que o vendedor da sapataria tivesse qualquer vislumbre do território proibido.) Está aí uma crença que parece totalmente fora de perigo de voltar à moda, embora seja possível que haja por aí alguém que acredite que devia.

Kathleen se enche de nostalgia ao recordar seus tempos de adolescente, quando a norma era: “Nunca beijar no primeiro encontro – e muito menos fazer qualquer outra coisa” – que, a seu ver, ajudava a diminuir um pouco a ansiedade daquele primeiro momento. Como os meninos também estavam cientes das regras, não interpretavam a falta de um beijo como um ponto final na relação. Já a filha de Kathleen acha tudo isso muito estranho – o que significa apenas que a sua crença é outra: a jovem deve esperar para ver como se sente com relação a determinado rapaz para poder dar a sua resposta.

O conforto – e as vantagens – do deve-ser-assim

Poder contar com algumas regras fixas do que se deve e não se deve fazer é bastante confortável e vantajoso. Em geral, é muito mais fácil simplesmente fazer as coisas “do jeito certo”; a maioria das pessoas não quer ter de pensar, investigar e questionar cada pequeno passo que dá. Quem tem tempo para isso? Todo mundo quer acreditar em algumas verdades externas pelas quais se pautar. “São verdades axiomáticas”, como diz a Declaração da Independência norte-americana.

Tendemos a admirar quem é capaz de fazer automaticamente o que é certo. Um sujeito vê uma criança se afogando e pula na água para salvá-la. “Você podia ter se afogado”, comenta um amigo depois. “Sabe que isso nem me passou pela cabeça?”, retruca o herói. “Não dava para eu ficar ali parado assistindo àquele menino se afogar sem fazer nada.”

As respostas automáticas podem facilitar as coisas para nós em situações sociais ou até salvar nossa vida. Os seus pais tanto martelaram na sua cabeça que você deve olhar para os dois lados antes de atravessar a rua que você até hoje faz isso, mesmo quando é uma rua de mão única. E por que não? Não é impossível que um motorista imprudente tome a contra-mão naquela via de mão única. Todos os anos há casos de turistas estrangeiros que são atropelados ao atravessarem ruas na Inglaterra, na Jamaica, na Austrália, no Japão – onde o trânsito segue um padrão diferente daquele adotado na maior parte dos demais

países. Portanto, se você olhar só para o lado de onde poderia esperar um carro numa rua de São Paulo ou Nova York, pode acabar levando um susto.

Sob diversos aspectos, é reconfortante para nós contar com alguma estabilidade e estrutura – e é de estabilidade e estrutura que estamos falando ao empregar o verbo *dever*. A flexibilidade pode ser bastante assustadora; em excesso, é o caos. Quanto mais escolhas temos de fazer, mais oportunidades teremos de fazer a escolha “errada”. Quando estamos certos do que nós mesmos e os outros devemos fazer e sentir, nosso mundo se estabiliza, sabemos qual o nosso papel na vida e podemos pensar sobre outras coisas.

Assim não

Por mais que obedecer ordens às vezes seja mais fácil, entretanto, acreditar que exista um único caminho – sem opções, sem margem de manobra – também pode nos causar um sofrimento *desnecessário*. É aí que devemos parar para refletir acerca de nossos condicionamentos.

Esses condicionamentos se tornam problemáticos:

- quando não conseguimos fazer algo que achamos que devemos – e acabamos nos sentindo culpados ou sem valor.
- quando fizemos (ou não conseguimos fazer) algo no passado e agora nos vemos dominados pelo remorso.
- quando os outros fizeram ou deixaram de fazer algo – e com isso nos causaram mágoa, raiva ou ambas.
- quando fazemos aquilo que acreditamos que devemos – mas, lá no fundo, gostaríamos de não dever nada, e aí sentimos raiva por devermos e, ao mesmo tempo, culpa por sentirmos raiva.
- quando decidimos fazer algo que não devemos – e com isso sentimos culpa, ansiedade e sofrimento, tudo ao mesmo tempo.
- quando aquilo em que acreditamos entra em conflito com as crenças de outra pessoa.

É possível identificar as crenças que andam dificultando a nossa vida. A primeira providência a se tomar para lidarmos de forma construtiva com os condicionamentos que nos causam culpa, raiva, ansiedade, remorso ou sofrimento é fazer uma lista.

- O que você devia estar fazendo e não está?
- O que você devia ter feito e não fez?
- O que os outros andam fazendo de errado, na sua opinião?
- Que obrigações você se incomoda por ter de cumprir?
- Você anda ponderando alguma atitude que você sabe que irá contra os seus valores?

Quando as obrigações atrapalham

Às vezes, criamos uma relação com os *deve-ser-assim* da nossa lista que acaba dificultando o cumprimento dos padrões que nós mesmos nos impomos. Em tese, a rigidez na aplicação das regras deveria tornar a vida menos complicada e facilitar as coisas. Na prática, não é bem assim.

De certa forma, nossas concepções são como sapatos. Precisamos de sapatos com uma certa estrutura para nossos pés receberem o apoio adequado, mas se eles não tiverem folga nenhuma ou estiverem apertados demais, vão começar a incomodar – e, em vez de nos ajudarem a ir mais longe, vão nos obrigar a parar para sentar.

Quando fazemos tudo o que devemos e deixamos de fazer tudo aquilo que não devemos, diz-se que estamos no caminho estrito da virtude, o que é admirável.

Imaginemos, contudo, que estamos atravessando uma ponte estreita *demais* – da largura do nosso pé. Para transpô-la com segurança, é preciso colocar um pé à frente do outro, cuidadosamente. Temos de nos concentrar em manter o equilíbrio; um passo em falso e já era. Imagine só se, justo agora, o pé começar a doer.

É exatamente isso que acontece quando definimos as obrigações – nossas e dos outros – em termos demasiado estritos, inflexíveis e concretos: pressão. Basta um passo em falso para sermos invadidos pela culpa, pela raiva, pela dor.

Se conseguirmos alargar um pouquinho essa ponte, fica bem mais fácil avançar. A estrutura da ponte vai continuar sendo necessária para passarmos de um lado para o outro mas, com uma ponte mais larga e sapatos mais confortáveis, a travessia fica menos sofrida. Se os nossos pés não estiverem doendo e não precisarmos nos preocupar tanto com a possibilidade de cairmos,

talvez até possamos curtir mais o passeio, olhar em volta, apreciar a paisagem, pensar no rumo que vamos tomar ao chegarmos ao outro lado. Podemos até parar – ou tropeçar – no meio do caminho, sem maiores consequências.

Para alargar essa ponte

Para alargar essa nossa ponte é preciso refletir a respeito de cada um dos *deve-ser-assim* da nossa lista.

Sempre que usamos o verbo *dever*, o que estamos dizendo é: “*Não* pense. *Não* considere alternativas. *Não* pense nas consequências. *Não* pondere nem reflita acerca de prós e contras. *Vá lá e aja, e pronto.*” Todavia, é justamente quando agimos sem pensar, sem levar em conta circunstâncias atenuantes, sem possibilidade de ceder, sem parar para pensar em outros cursos de ação, que o verbo *dever* acaba se tornando mais um empecilho que um apoio.

Não é uma mera coincidência que esse verbo tenha aparecido na nossa discussão sobre a questão da telepatia. Quando nos zangamos com alguém que, a nosso ver, *devia saber* o que a gente quer mas não corresponde aos nossos desejos não ditos, não estamos apenas *desejando* que essa pessoa seja capaz de ler os nossos pensamentos – já a julgamos culpada por não ter essa capacidade. Pensar em termos do que os outros *devem* saber e fazer fecha as portas para o benefício da dúvida. Nem precisa discutir. Caso encerrado.

O *deve-ser-assim* também tem uma participação fundamental no poder que conferimos aos nossos supostos críticos. Traduzimos aquilo que *achamos* que eles estão pensando numa ordem. Por exemplo: você foi convidado para o casamento de um casal muito mais rico que você, e se aborrece pensando no presente que *deve* lhes dar – afinal, imagina: “Tenho de dar alguma coisa que corresponda à posição social deles. Se o meu presente não for tão bom quanto os outros, vão pensar que eu sou pão-duro – mas a verdade é que eu não tenho condições de dar nada muito caro. Ah, eu preferia nem ter sido convidado para essa festa.”

O psicólogo Albert Ellis acredita que ficaríamos muito melhor se simplesmente baníssemos o verbo *dever* do nosso vocabulário, e sugere a sua substituição pela expressão “seria melhor se...” – que, segundo ele, proporciona mais margem para o diálogo interno. Para o *deve-ser-assim* existem apenas duas escolhas: *deve* e *não deve*. “Seria melhor” é mais aberto, na medida em que oferece um leque mais amplo de escolhas, tais como “seria um pouco melhor, ou

não seria tão ruim”.

Seria melhor se você pudesse oferecer um presente bem caro para este casal, mas sem dinheiro não dá. O que as pessoas vão pensar? Que pessoas? É alguém importante? A idéia é sair do domínio das ordens e ameaças (“Faça isto, senão...”) e passar para o da ponderação e reflexão (“Qual a melhor maneira de lidar com isto?”).

Não há obrigação tão poderosa que não possa ser objeto de uma boa reflexão. Muita gente, aqui, talvez cite o “não matarás” como um dos mandamentos mais definitivos de todos – e, não obstante, no âmbito da defesa nacional abrimos exceção para os soldados que lutam por seu país em tempos de guerra e, em termos legislativos, a autodefesa também constitui exceção. Claro que devemos obedecer ao limite de velocidade – mas e se estivermos levando alguém para o hospital, se for uma emergência e não houver outros veículos na rua?

Há inúmeras maneiras *aceitáveis* e *responsáveis* de alargar pontes, começando por alguns jogos inocentes de linguagem. Pessoas que seriam incapazes de pronunciar o nome de Deus em vão ou falar um palavrão podem apelar para os “Céus!” em vez de “Deus!” ou deixar escapar um “É Flórida!” (evitando, assim, uma outra palavra de sonoridade parecida, que também começa com *f*, termina com *a* e tem um *o* e um *d* no meio). Por menos que você considere esses truques maneiras de modificar uma obrigação, é isso que eles são.

Depois que você começar a prestar atenção no verbo *dever*, pode ficar impressionado com a freqüência com que o utilizamos ou a seus equivalentes, tais como “Tenho que” ou “É assim que se faz”. E talvez fique impressionado também com a freqüência com que simplesmente se submete a um determinado *deve-ser-assim* e aceita o seu castigo, sem sequer parar para considerar se o tal castigo é merecido.

As pessoas não raro se recriminam por não haver tomado uma atitude, mesmo quando não têm a menor idéia de que atitude poderia ter sido.

Gordon não consegue se perdoar por não ter feito nada para impedir o suicídio de seu irmão; não pára de repetir: “Eu devia ter percebido a gravidade da situação. Ele deve ter dado um monte de pistas que eu devia ter percebido. Eu devia ter ajudado de alguma forma.” Ele não diz: “Eu gostaria de ter percebido, gostaria de ter ajudado”; em vez disso, sua tristeza é intensificada pela culpa. É esse o seu veredicto: culpado.

Quando a gente pára para colocar os nossos *deve-ser-assim* no papel e analisá-los, pode acabar descobrindo que alguns deles nem sequer existem. Pode parecer estranho, mas é bastante comum.

Eis um exemplo que combina a telepatia com a aceitação cega de supostas críticas: ao tirar sua licença-maternidade, Julie comenta com as colegas do escritório que pretende voltar ao trabalho. Ao solicitar a prorrogação da licença, explica que está tendo dificuldades para encontrar uma boa creche. Por fim, acaba admitindo que na verdade não quer voltar, quer ficar em casa com o bebê. Ela sabe que pode contar com o apoio do marido nessa decisão, mas está convencida de que as amigas do trabalho não vão entender; afinal, todas conseguem conciliar a administração da casa com a vida profissional. Ela tem certeza de que é isso que elas acham que toda mulher deveria fazer e, portanto, vão considerá-la uma traidora da causa da igualdade entre homens e mulheres. Quando confessa que prefere deixar a carreira de lado por alguns anos, porém, as amigas a surpreendem. “Você deve fazer o que for melhor para você”, dizem. “O objetivo do feminismo é ampliar as opções das mulheres, não fechá-las.”

Analise as conseqüências

A primeira medida para repensar a nossa lista dos *deve-ser-assim* particulares é analisar as conseqüências de mantê-los, comparando-as às conseqüências de abdicar deles ou modificá-los.

Você não está errado em acreditar que, se faltar com as suas obrigações, terá de enfrentar as conseqüências. Toda ação gera uma reação. É possível, entretanto, que a conseqüência em questão não seja exatamente aquela que você está esperando.

A voz da sua consciência lhe diz que devemos raspar o prato – mesmo que o restaurante tenha servido um prato tão cheio que raspá-lo significa ganhar alguns quilos desnecessários. Diz também que, no fim do ano, devemos enviar cartões de Natal. E ser um pai ou mãe perfeitos. O que vai acontecer se a gente não conseguir? Vamos para o pelotão de fuzilamento? Vão nos cobrir de alcatrão e penas? (Uma pequena dose de exagero calculado ajuda a trazer à tona os exageros que já estão nos passando pela cabeça.)

Depois que você começar a pensar nos prós e contras de determinadas conseqüências, vai se pegar pensando em termos da *melhor* solução, não da *única*. Suponhamos, por exemplo, que a própria Julie acredite que, para uma

mulher moderna, está prestes a tomar uma decisão que não deveria (isto é, ficar em casa com o bebê). Para analisar essa idéia, ela pega uma folha de papel e anota as conseqüências de sustentar esse seu *deve-ser-assim*:

- “Vou me sentir culpada por não cumprir meus próprios ideais.”
- “Vou me sentir culpada por decepcionar as outras mulheres.”

(Podemos assinalar que ela também terá menos dinheiro, já que vai abrir mão de seu salário; como, no entanto, essa não é uma conseqüência que *a incomode*, não há por que incluí-la aqui.)

- “Vou ficar em casa com o meu bebê.”
- “Vou me sentir bem por poder lhe dar toda a minha atenção, sem restrições.”
- “Mais tarde, se eu quiser, posso voltar para o trabalho.”

Agora ela tem uma base para comparar prós e contras e pode fazer uma escolha consciente, em vez de limitar-se a uma reação automática de culpa.

Marty mora com a mãe, que desaprova, faz objeções e reclama de todos os seus amigos. Ele está pensando em montar sua própria casa, mas fica se sentindo culpado: ela não tem mais ninguém no mundo, como ele poderia deixá-la! Assim, acaba confinado por pensar nos seus *deve-ser-assim* (“eu devo tomar conta da minha mãe”) como a “única” solução, em vez de procurar um meio-termo que seja o melhor para ambos. Ter a sua própria casa por acaso significa que ele nunca mais verá a mãe? Não necessariamente. Se fizer um *brainstorm* para encontrar opções e comparar prós e contras Marty terá maiores chances de encontrar uma solução que o ajude a ter uma vida melhor e não deixe sua mãe totalmente desamparada.

Idéias à base de *ia, podia, devia*

Nos EUA os comentaristas esportivos usam uma expressão, “*woulda, coulda, shoulda*” (algo como *ia, podia, devia*), quando, às segundas-feiras, discutem todas as jogadas que teriam, poderiam, deveriam ter ganhado a partida de futebol da véspera se o passe naquele momento crítico não tivesse saído errado, se o zagueiro não tivesse falhado, se o esquema tático tivesse sido outro.*

O que é divertido no futebol, contudo, não é tão interessante assim em outras esferas da vida. Insistir em ruminar um erro que não dá para desfazer, ou ficar lembrando do quanto alguém nos magoou ou nos deixou na mão pode – para tomar emprestada outra metáfora esportiva, agora do basquete – parar o cronômetro da nossa vida.

Deixar-se invadir pela culpa ou remorso por causa de algum fato do passado é uma das principais conseqüências desse tipo de erro. Quando não conseguimos tirar da cabeça algo que achamos que devia ou não devia ter acontecido no passado, colocamo-nos numa posição particularmente vulnerável, já que não dá para mudar o passado. Não dá para voltar atrás. Não dá para reverter o que já aconteceu e fazer com que aconteça de outro jeito.

Hoje você pode dizer: “Casei com a pessoa errada. Eu devia ter esperado”, ou “Eu não devia ter casado”; no entanto, por melhor que tivesse sido se você não houvesse se casado, o fato é que você casou com esta pessoa – e essa é a conseqüência com que você tem de lidar agora.

Ou pode ser que você pense: “Ele não devia ter me deixado. Chego a perder o sono pensando em todas as coisas terríveis que ele merece que lhe aconteçam.” Talvez fosse melhor se ele tivesse ficado (talvez não), mas o fato é que ele foi embora – e dedicar todos os seus pensamentos ao que *deveria* ter lhe acontecido não vai contribuir em nada para melhorar a sua vida.

Você pode achar que “devia ter aceitado aquele emprego na Califórnia quando surgiu a oportunidade. Se tivesse aceitado, minha vida não estaria o caos que está hoje”. Pode até ser que fosse melhor se você estivesse na Califórnia, mas a verdade é que você não tem como saber qual seria a sua situação hoje se estivesse lá. Se desse para mudar algum evento passado, provavelmente outros também mudariam. Se você tivesse aceitado o emprego, talvez tivesse também se envolvido num acidente fatal a caminho do trabalho. Dedicar todos os seus pensamentos ao que poderia ter acontecido não vai ajudar em nada a aproximá-lo do que ainda pode vir a ser.

Deixe o passado para trás

Costumamos dizer: “Não consigo parar de pensar sobre o que passou. Eu gostaria de esquecer, mas não dá” – o que comprova a força que os *deve-ser*-assim exercem sobre nós.

A melhor maneira de lidar com um *devia ter sido* do passado é aprender com ele (podemos tomar a decisão de sermos mais cautelosos nas nossas escolhas conjugais ou profissionais no futuro) e depois *enterrá-lo*.

Como é que se faz isso? Substituindo-se uma família de idéias por outra. Quando nossa cabeça está ocupada com um conjunto de idéias, fica difícil nos concentrarmos em alguma outra coisa; portanto, se insistimos em cismar no que aconteceu, vai ser difícil nos concentrarmos no que fazer em seguida. Em contrapartida, se nos obrigamos a pensar no que fazer daqui para a frente, sobramos muito menos espaço para ficarmos ruminando sobre o que deveria ter sido feito antes.

O processo de enterrar o passado começa pela seleção de uma única coisa capaz de melhorar a nossa vida – um novo emprego, uma vida social de melhor qualidade, uma atividade fora do trabalho que possa ser prazerosa, qualquer coisa.

Adote as sugestões que demos para o caso de Stan no Capítulo 8: se não lhe ocorrer algo de imediato, experimente trocar idéias com um amigo. Tome nota de tudo o que você achar que poderia apreciar e das sugestões do seu amigo, por mais tolas e impossíveis que pareçam.

Quando nos pegamos cheios de culpa, raiva ou tristeza por algo que achamos que deveria ser mas não é, a primeira coisa que pode nos vir à mente é que não há nada mais que possa nos fazer feliz. O que realmente queremos dizer com isso, porém, é que acreditamos que nada que possamos realizar agora pode nos deixar tão felizes quanto achamos que *deveríamos* estar neste momento. E, nesse sentido, podemos até ter razão.

Se você sofreu um acidente que o impediu de continuar no antigo emprego; se o amor da sua vida morreu; se você desperdiçou a chance de ser jogador profissional de futebol quando era garoto; se nunca consegue aquilo que iria, poderia, deveria ter se a vida fosse mais justa, se você tivesse mais sorte, se milhões de coisas...

Lembre-se: mesmo que seja verdade que não dá para ser tão feliz quanto você seria se o passado tivesse transcorrido conforme deveria, talvez ainda seja possível ser mais feliz no futuro. “Mais feliz” pode não ser tão bom quanto “feliz”, mas é melhor do que uma vida inteira de raiva e desespero.

Além disso, a não ser que possamos prever o futuro – o que é tão fácil quanto sermos telepatas –, não temos como saber o que ele nos reserva. O que sabemos de fato é que temos a opção de tentar melhorar o futuro ou continuar

lamentando o passado. Podemos focalizar a nossa atenção num projeto ou atividade que ocupe os nossos pensamentos e o nosso tempo ou continuarmos nos sentindo mal pelo que deveria ter sido.

Como lidar com a culpa

Às vezes podemos escolher continuar nos lamuriando pelo passado por acharmos que *devemos*. Porque fizemos algo de errado. Porque pecamos. Porque magoamos alguém. Porque não foi só um pouquinho que saímos da linha; transgredimos violentamente uma norma qualquer – e agora você acha que merece todo o sofrimento que está passando. Talvez você acredite que o culpado *deve* chorar sim, e muito, o leite derramado.

Entretanto, há mais de uma maneira de reparar delitos passados. Não fazer nada além de sentir-se mal não muda o passado nem contribui para melhorar o futuro. Se você feriu alguém no passado, pode parar para pensar no que pode fazer para ajudar essa (ou outra) pessoa agora. Se cometeu um pecado qualquer, pode pensar no que está ao seu alcance fazer agora para ajudar os outros a evitarem incorrer no mesmo erro. Esse, aliás, é um padrão comum para ex-viciados em drogas, que podem optar por enterrar seus problemas com drogas e, em vez de passar o resto de suas vidas lamuriando-se pelos anos que jogaram fora, empenhar-se por ajudarem outros a abandonar o vício.

Também aqui o melhor modo de deixar o passado para trás é fazer algo para melhorar o futuro.

Crenças conflitantes

Ao lidarmos com um *deve-ser-assim* do presente e do futuro, os maiores problemas geralmente acontecem quando os nossos pontos de vista vão de encontro aos dos outros – o que já seria mesmo de se esperar, dada a abundância de listas de *deve-ser-assim* que proliferam por aí.

Os *deve-ser-assim* causam grandes estragos quando entram em choque, mesmo quando seu objeto parece não ser de grande importância. Angela acha que se deve passar uma água nos pratos antes de acomodá-los na lava-louça. Seu marido, Jim, acha isso uma bobagem. Para ela, os pratos de sopa devem ficar na prateleira de baixo do armário. Quando é Jim que esvazia a lava-louça, guarda-

os na prateleira de cima. Resultado: bate-bocas constantes. As discussões às vezes chegam ao ponto de envolver todos os outros pontos com relação aos quais Angela e Jim discordam. (“Você devia ser mais simpático com a minha mãe.” “Ah, é? E desde quando ela é simpática comigo?!”) Só existem basicamente duas escolhas quando se trata de lidar com pontos de vista dos outros: podemos aceitá-las ou rejeitá-las.

Aceitando os pontos de vista alheios

Não é fácil aceitar o ponto de vista de alguém – sobretudo quando a pessoa critica o nosso. Quando sabemos, lá no íntimo, o que é certo – por que aceitar algo errado?

A resposta é que *não* é preciso aceitar que o outro está certo quando concordamos em encarar as coisas dessa forma. Tudo o que é preciso é aceitar a idéia de que os outros podem ter idéias diferentes das nossas, e às vezes as conseqüências de conviver com esses pontos de vista são preferíveis às conseqüências de entrar em guerra com elas.

Por exemplo, Ron está fazendo residência num grande hospital metropolitano, que impõe a norma de que os residentes solicitem permissão caso queiram efetuar alguma mudança nos seus horários. Quando Ron deseja tirar uma folga, em vez de se dar ao trabalho de pedir permissão, combina trocar o dia de plantão com um colega. Na volta, é informado de que foi suspenso pelo diretor do hospital por violação da norma de licença. Ron alega que a suspensão é injusta, pois o objetivo do pedido de permissão é evitar que algum plantão fique descoberto, e ele havia tomado as providências necessárias para que houvesse alguém no seu turno. Ele está certo com relação à origem da norma, concorda o diretor, mas a suspensão é mantida. Por quê? Porque ele acredita que os residentes devem seguir as regras, não sair criando as suas. E quem manda ali é ele.

Ron tem de decidir se as conseqüências de transgredir a regra valem a pena. Se não valem, ele pode continuar julgando-a inútil, mas ainda assim optar por obedecê-la.

Rita é lésbica e quer visitar o pai no próximo fim de semana acompanhada da namorada. Seu pai, que acredita que seus filhos deveriam todos se casar e dar-lhe netos, recusa-se a receber a namorada da filha.

Se simplesmente reconhecer que as crenças de seu pai podem divergir das suas, Rita *expande o leque de opções* à sua disposição – isto é, se ela acredita que seu pai deveria aceitar o seu estilo de vida, mas ele, por sua vez, acha que é

ela que deve mudar o seu, ambos impõem ao outro a escolha entre fazer como eles acham que deve ou arcar com as consequências. O resultado mais provável é uma ruptura entre pai e filha, sem que nenhum dos dois fique se sentindo muito bem a respeito.

Se Rita puder aceitar o fato de que seu pai leva suas próprias crenças tão a sério quanto ela, encontrará uma segunda consequência possível para a situação: ela concordar em ir visitá-lo só. Claro que essa alternativa não será tão satisfatória para ela quanto ir com a namorada, mas ela também não estará fazendo exatamente o que o pai quer – o que abre ainda a possibilidade de uma terceira consequência: a de, em algum momento, ele mudar de idéia. (Embora ele mesmo, naturalmente, também possa continuar alimentando a esperança de que no futuro *Rita* mude de idéia.)

De qualquer modo, em caso de crenças conflitantes, pode-se dizer que seria melhor se houvesse concordância, mas para tanto seria necessário comparar as consequências de sustentarmos nossas próprias crenças com as consequências de aceitarmos o jeito de pensar dos outros ou encontrarmos um meio-termo qualquer.

Quem quiser circular por determinados meios ou alcançar-se a patamares mais altos do mundo empresarial terá de aprender as normas que vigoram ali – e que podem assumir a forma de códigos de vestuário, conjuntos de regras ou simplesmente um padrão de comportamento aceito. Ninguém precisa se convencer de que aquele é o melhor jeito de pensar para avaliar se as consequências de submeter-se são mais favoráveis ou não que as consequências de se rebelar.

Rebelando-se contra as determinações dos críticos

Rejeitar um *deve-ser-assim* pode parecer uma contradição visto que a própria idéia do verbo *dever* implica uma obediência cega. Entretanto, quando começamos a pensar numa análise das consequências acabamos não só nos sentindo mais capazes de modificar nossa maneira de reagir a determinados *deve-ser-assim* como também podemos optar por rejeitar as obrigações que nossos críticos, internos ou externos, eventualmente queiram nos forçar a engolir.

Suponhamos que Julie, que queria ficar em casa com o bebê, estivesse certa com relação à desaprovação das amigas. Suponhamos que parte dela concorde que a mulher moderna *deve* viver para o trabalho. Ela tem de se perguntar que importância têm esses críticos, e qual a importância de obedecer ao que eles – e

ela mesma – acreditam que *deve* ser feito, em oposição ao que ela realmente deseja fazer. O mero reconhecimento de que existe uma escolha já concede a Julie uma margem de manobra maior.

Provavelmente não vai interessar a certas pessoas que você acredite nisso.

A mãe de Burt lhe pergunta:

– Você tem falado com a sua irmã ultimamente?

– Não.

– Você devia ligar para ela.

– Ela que ligue, se quiser. Eu não gosto de falar com ela.

– Que coisa horrível! Ela é sua irmã!

– É minha irmã, mas sempre foi uma pessoa detestável, desde que nasceu.

– Não importa. Irmãos devem ser amigos.

Talvez fosse de fato melhor que irmãos fossem amigos – mas você pode achar que o preço dessa amizade é alto demais.

Por outro lado, se uma autoridade qualquer diz que você não deve ter o direito ao voto, ou não deve receber um salário decente, ou não deve ter liberdade para praticar aquilo em que acredita, talvez você avalie que, por mais alto que possa ser o preço de lutar pelas suas convicções, é uma causa pela qual vale a pena brigar. Você é responsável por si mesmo. O que *you* acha que é melhor? O que *you* está disposto a fazer?

Pensando “melhor”

Para evitar o erro do *deve-ser-assim* basta refletir, ponderar diferentes fatores e escolher uma entre várias opções, em vez de nos limitarmos à reação automática. Se você parar para considerar as crenças que regem a sua vida, sem dúvida vai optar por ater-se a algumas que lhe proporcionam conforto, alterar ou abdicar de outras tantas e tolerar idéias alheias que *lhes* proporcionam conforto. A palavrinha-chave aqui é *optar*. Em todos esses casos, temos uma escolha a fazer. É a gente que resolve o que é melhor, o que é possível; temos o poder de afrouxar todos aqueles *deve-ser-assim* que nos apertam tanto os pés e nos impedem de caminhar.

Por mais clichê que possa soar, “dê-se um pouco de espaço para respirar” é

um ótimo conselho.

- *Woulda, coulda, shoulda* é também o título de um livro anterior dos autores. Com o subtítulo *Overcoming regrets, mistakes, and missed opportunities* (“Como superar arrependimentos, equívocos e oportunidades perdidas”), seu tema específico é a questão de como deixar o passado para trás e melhorar nosso presente e futuro.

O VÍCIO “SIM, MAS...”

Existe uma velha história sobre uma senhora que levou seu netinho à praia. Ele estava brincando na beira d’água quando uma onda gigantesca arrebentou na areia e arrastou-o para o mar. A avó, claro, ficou fora de si, consumida de dor pela perda do menino e desesperada com a perspectiva de encarar a filha e o genro com tal notícia, e gritou para os céus, rogando o socorro divino. “Por favor, por favor, Senhor”, implorou, “devolva meu neto. Ele é um bom menino. Seus pais são pessoas maravilhosas. Faço qualquer coisa para tê-lo de volta.”

Então, maravilha das maravilhas!, outra onda rebentou na praia e deixou o garoto no mesmo lugar onde estava antes, procurando recuperar o fôlego depois de sua viagem subaquática. A velha senhora olhou para o neto, ergueu os olhos e exclamou: “Obrigada, Senhor... mas onde está o chapeuzinho?”

Isso é o raciocínio “sim, mas...”. Sim, foi um verdadeiro milagre... *mas não milagroso o suficiente.*

O sim-mas é um tipo de discurso que reconhece os aspectos positivos mas em seguida – às vezes imediatamente, outras após uma breve pausa – acrescenta uma negativa que anula toda e qualquer possibilidade de satisfação, prazer e senso de realização pelo que foi dito antes. Funciona assim (quer a gente diga para os outros, quer para nós mesmos):

- “Sim, parece bom, mas...”

- “Sim, é verdade, ele falou que gostava de mim, mas...”
- “Sim, pode funcionar, mas...”

Mas... mas... mas... e lá vem uma enxurrada de motivos pelos quais não vale a pena alimentar qualquer esperança, nem adianta tentar, não há por que se orgulhar, um mínimo que seja, pelo que se conquistou até aqui.

O sim-mas é como um bastão que pende sobre as nossas cabeças e nos derruba todas as vezes que tentamos ficar de pé. Consegue transformar em derrota mesmo as mais retumbantes vitórias. Carrega de nuvens o mais azul dos horizontes. Em sua versão mais branda, parece uma pílula amarga no meio de uma fatia de bolo de chocolate – é o suficiente para estragar a guloseima. Em sua forma mais destrutiva, é como ganhar uma medalha antes de enfrentar o pelotão de fuzilamento – fica difícil apreciar a honraria com aquela buraqueira pipocando no seu peito.

Terapeutas de todo o mundo atestam a capacidade destrutiva dessas duas palavrinhas, quer se pronunciem *sim-mas*, *yes-but*, em inglês, *si-pero*, em espanhol, *oui-mais*, em francês, *ja-men*, em sueco, ou sejam traduzidas para qualquer outro idioma. O que quer que o sim (ou *yes*, *si*, *oui*, *ja*) dê, o mas, o *but*, o *pero*, o *mais* e o *men* tiram logo depois.

A faca de cozinha

O sim-mas também pode ser utilizado em situações em que o significado é meramente informativo. Vejamos os seguintes exemplos:

- “Sim, eu adoraria um sanduíche de pasta de frango, mas sem maionese, por favor.”
- “Sim, eu adoraria ir ao cinema com você, mas não na terça à noite porque é justamente o dia em que eu fico até mais tarde no escritório.”
- “Sim, tenho certeza de que é um sistema maravilhoso, mas é caro demais para mim.”
- “Sim, o Justin é ótimo, e sim, é rico, e sim, muitos amigos meus acham que ele é um partido melhor que o Larry, mas acontece que é o Larry que eu amo e é com ele que eu quero casar.”

Nesses casos, o sim-mas é empregado de uma maneira razoável, de modo a

fazer referência aos lados positivo e negativo de uma dada situação. Há casos, aliás, em que o sim-mas pode ser até motivador. Tais como:

- “Sim, agora está ruim, mas vai melhorar.”
- “Sim, agora eu estou triste, mas sei que, se eu lutar, tudo pode ficar melhor.”
- “Sim, sei que o projeto não foi bem, mas essa experiência me ensinou lições que vão me beneficiar no futuro.”

O sim-mas constitui um equívoco mental de grandes proporções quando se torna uma *forma dominante de reação* ou, como acontece com frequência, é *levado a extremos absurdos*.

Assim como todos os demais erros mentais descritos neste livro, o sim-mas ocupa mais ou menos a mesma posição da faca de descascar. Quando usada de maneira adequada, a faca de cozinha é inocente, útil e bastante necessária. Se utilizada de forma estouvada, passional, raivosa ou maldosa, esse mesmo instrumento pode fazer um belo estrago. A mesma faca que serve para descascar batatas pode se converter numa arma mortal. O pensamento à base de sim-mas tem o mesmo potencial de destruição.

Em sua modalidade mais simples, o sim-mas constitui uma obstinada determinação a encontrar um aspecto negativo em algum lugar, de algum modo, a fim de minimizar ou anular todo e qualquer ponto positivo que porventura exista. Às vezes, é usado com o objetivo de solapar a nossa própria capacidade ou para asseverar nossa influência sobre outrem, na medida em que encontra um modo de dirimir eventuais elementos favoráveis da vida da pessoa.

A mãe de Alan comprou-lhe duas camisas, uma vermelha e outra azul. Na próxima visita que ele lhe faz, vai com a camisa vermelha. “Você não gostou da azul?”, ela indaga. Sim, ele está usando a vermelha, o que significa que gostou dela, mas não vestiu a azul. Portanto, deve haver alguma coisa errada. É uma faca sim-mas de dois gumes: a mãe de Alan apunhala a si mesma (“Ele não gostou do presente”) e, ao mesmo tempo, ao próprio filho (“Não há como agradar a mamãe”). Qualquer prazer que pudesse ser derivado dos atos de dar ou receber o presente é varrido do mapa.

Pessoas movidas a sim-mas são praticamente irrefreáveis em sua ânsia por descobrirem um aspecto negativo qualquer. Se vinte pessoas garantem que você ficou ótimo com esta camisa mas uma discorda (“Acho que vermelho não te favorece muito”), se você for do tipo sim-mas vai enfiar a camisa na gaveta e ela

nunca mais verá a luz do dia. Sim, vinte pessoas gostaram, *mas uma não*. Sim, foram vinte opiniões positivas, *mas é a única negativa que conta*.

Se a arma estivesse apontada para outra pessoa e não para você mesmo, o comentário provavelmente seria: “Sim, é uma camisa muito bonita, mas você acha mesmo que fica bem de vermelho?”

Um péssimo negócio

Por que tanta gente lança mão do sim-mas e acaba ferindo os outros ou a si próprias? Em geral, o sim-mas é fruto de uma sensação de impotência. Você talvez *não se sinta no direito de dizer não* para nada nem ninguém. Daí ter de aceitar a única opinião negativa, mesmo tendo recebido vinte positivas. Ou você pode *não se sentir capaz de se afirmar* de uma maneira qualquer que seja significativa.

Lançar mão do sim-mas é uma maneira de evitar um confronto direto. Por medo de responder que não, você parece concordar, mas com uma ressalva – o que lhe permite recuar em determinada situação sem abrir mão da auto-estima, ainda que tal recuo praticamente não mude nada.

Podemos também recorrer ao sim-mas como um modo de dar vazão à raiva quando não queremos lidar com a verdadeira origem desse sentimento. Por exemplo: a mãe de Alan pode estar zangada com o filho por achar que ele não a visita com suficiente assiduidade. Por receio de confrontá-lo diretamente, porém (ela teme que ele possa responder algo como: “É que eu não gosto de vir te visitar. Eu só venho aqui por obrigação”), ela expressa a sua frustração sob a forma de um sim-mas. Dá-lhe um presente mas providencia para que ele não goste de recebê-lo – mesmo que isso signifique que ela também não vai gostar de dar.

Em suma: de toda forma, ao fazermos uso do sim-mas estamos admitindo que não temos condições de mudar nada.

Quando dizemos *sim-mas* para nós mesmos

Quando dizemos sim-mas para nós mesmos, estamos nos dizendo que não temos condições de fazer aquilo que queremos. Reconhecemos que desejamos algo, e que muito provavelmente temos potencial para obtê-lo. Mas...

Mas, então, nós nos negamos aquilo que queremos antes que mais alguém

tenha a chance de fazê-lo pela gente. Assim, evitamos uma disputa direta de poder com alguém. O forasteiro não terá a oportunidade de nos rejeitar. É sempre mais fácil aceitar a rejeição pelas nossas próprias mãos do que por mãos alheias.

O raciocínio de Joe é o seguinte: “Sim, eu gostaria de sair com a Denise, mas ela provavelmente já tem namorado – e acho improvável que se interessasse por alguém que não tivesse um Ph.D.” Naturalmente, se ele não chegar a convidá-la para sair, eles nunca sairão juntos – a menos que, por algum motivo, *ela* decida convidá-lo.

Os adeptos do sim-mas tendem a procrastinar. “Sim, eu sei que é importante que eu faça isso, e eu vou fazê-lo, mas não agora... mais tarde... nunca.” Os tipos sim-mas são mestres da arte de inventar desculpas. Desculpas criativas, inteligentes, complexas – mas o fato ainda é que desculpas não são atos concretos. Cinquenta desculpas talvez lhe consigam um cafezinho – mas só se você pagar à vista por ele.

Quando não nos sentimos no direito de dizer não

Muita gente tem dificuldade para dizer não. Às vezes por causa de um sentimento de culpa; por exemplo, um pai acredita que deve tratar seus quatro filhos todos da mesma maneira, de modo que, se concorda em fazer algo para um, precisa concordar com qualquer pedido que os outros três façam ao mesmo tempo – por mais que o total constitua um fardo impossível. Uma dificuldade para dizer não também pode ser decorrente de um ardente desejo de ser aceito: um recém-chegado a uma comunidade é convidado para participar de uma dezena de comitês – e aceita trabalhar em todos. Respostas como essas podem ser decorrentes de uma arraigada sensação de que não dispomos dos recursos necessários para resistir quando a oposição possui mais poder do que nós. Os tipos sim-mas quase sempre desenvolvem esse hábito na infância – quando, em geral, tinham de lidar com um pai que *jamaiz* aceitava *não* como resposta.

O pai de Ralph tem uma explosão de fúria sempre que seu filho não segue suas ordens sem titubear. Todo pai e mãe têm de estabelecer limites de vez em quando, mas o pai de Ralph grava as suas em concreto. Assim, Ralph aprende a dizer sim para tudo. Não importa qual é a ordem: a resposta é sim. Não raro, todavia, essa resposta faz apenas adiar a fúria de seu pai. Se, mais adiante, o pai manifesta uma insatisfação qualquer, Ralph recorre ao sim-mas. Nunca fala, francamente: “Não, o senhor está enganado. Não, o que o senhor queria é impossível.” Pelo contrário, o que ele diz é: “Sim, mas eu tentei. Sim, mas

aconteceu isto assim, assim, aquilo assim, assado.”

O problema do que poderíamos chamar de defesa *sim-mas* é que ela não constitui uma técnica confiável para a mitigação da raiva. Pelo contrário, na verdade pode acabar tendo até o efeito contrário. Renee, por exemplo, trabalha para os três sócios de uma empresa e fica ansiosa para agradar a todos; como são igualmente poderosos e detêm igual poder para demiti-la, ela não consegue recusar suas incumbências.

Sócio A: “Renee, preciso de quatro cópias deste documento de cinquenta páginas até as 4h da tarde”

Renee: “Sim”

Sócio B: “Renee, quero todo o conteúdo do arquivo do Smithers enviado por fax para o Jones, em Atlanta, até as 4h da tarde”

Renee: “Sim”

Sócio C: “Renee, digite este relatório e me entregue até as 4h da tarde”

Renee: “Sim”

Infelizmente, seria impossível para a sobrecarregada Renee dar conta de todas essas atribuições até as 4h da tarde. Agora, em vez de zangados, seus três chefes estão exasperados.

– Você disse que conseguiria, estávamos contando com você – reclama um.

– Sim, mas eu tentei terminar tudo a tempo.

– De que isso nos adianta agora? – inquire o segundo.

– Se você não tinha como dar conta, por que não nos explicou isso, antes de mais nada? – grita o terceiro.

– Sim, mas...

Outros usos do *sim-mas*

O *sim-mas* é usado com frequência para transferir responsabilidades. Sid diz: “Sim, concordo que eu deveria discutir esse assunto com a minha esposa... mas você não sabe como ela é.” Tradução: “O problema é a minha esposa, não o fato de que eu não sei lidar com ela.”

O *sim-mas* é usado para asseverar uma medida de controle que fica aquém daquela de que a gente de fato gostaria. O pai de Ralph sente-se impotente no trabalho, então leva para casa a hostilidade que sofre lá: talvez não tenha poder no trabalho, mas sobre seus filhos ele tem, e gosta de deixá-lo bem claro. Por

exemplo, mandou Ralph limpar seu quarto. Quando vai inspecioná-lo, sim, ele tem de admitir, parece limpo. Parece arrumado. Mas, a-há! Os lenços não estão dobrados do jeito certo dentro da gaveta. Ele vira todo o conteúdo da gaveta sobre a cama. Ralph contrai os lábios e sonha em fugir de casa.

Margie, como a mãe de Alan, receia dizer o que realmente a incomoda. Ela gostaria de pedir ao seu marido extremamente dominador que a deixasse um pouco em paz – mas tem medo. Assim, em vez de confrontá-lo, limita-se a aborrecê-lo: “Sim, lavei a roupa, mas ainda não dobrei tudo. Sim, eu sabia que você queria bife no jantar, mas não deu tempo de sair para comprar carne.” É a versão doméstica de uma verdadeira guerrilha.

Stephen teme jamais conquistar o respeito dos colegas por suas realizações, então recorre ao auto-engrandecimento (pelo menos é o que ele acha) por meio de críticas constantes aos demais. Ele sempre consegue encontrar uma falha qualquer em tudo que os outros fazem:

- “Sim, ficou bom, mas acho que não era necessário.”
- “Sim, desse jeito é mais fácil, mais barato e mais eficiente, mas eu gosto de fazer as coisas *do meu jeito*.”
- “Sim, você realizou um trabalho de pesquisa exaustivo, mas acho que ainda devia dar mais um telefonema.”
- “Sim, é uma bonita camisa, mas você acha que vermelho é uma cor que te favorece tanto assim?”

Uma defesa contraproducente

Como mostra a discussão anterior, há inúmeras maneiras de se usar o sim-mas. Entretanto, quer ele tenha como objetivo nos proteger de algo ou alguém mais poderoso que nós, evitar um confronto que comprovaria a nossa impotência, servir como desculpa para uma falta de força ou substituir uma autoridade real por uma modalidade mesquinha de poder, uma coisa não muda: o sim-mas é uma negação como ferramenta de poder, que não só provoca um curto-circuito nos nossos objetivos como pode mesmo incinerá-los. Ou seja, pode causar a nossa derrocada quando o usamos contra nós mesmos – além de nos isolar dos outros quando o utilizamos contra eles.

Um misto de equívocos perigosos

Em capítulos anteriores, notamos que os erros mentais comuns podem aparecer tanto em grupos quanto sozinhos. Os erros do tipo sim-mas são exemplos perfeitos disso. Com muita frequência, o pensamento sim-mas é consequência de outros equívocos ou surge com eles.

Eis um exemplo: a esposa de Todd, Melissa, quer o divórcio. Ele, abalado, pergunta-lhe o que pode fazer para salvar seu casamento. Melissa elabora uma lista das sete coisas que mais a incomodam nele, e Todd vai conversar com um terapeuta a respeito.

– Qual é a primeira reclamação da lista? – indaga o terapeuta.

– Ela disse que eu nunca fui afetuoso, que nunca a abraçava ou a chamava de “meu amor”, e que eu só encostava nela quando estávamos fazendo sexo.

– Quantas vezes por dia você vem expressando seu afeto pela sua esposa desde que ela lhe deu esta lista?

– Nenhuma – responde Todd, com sinceridade.

– E por que não?

– Porque não é isso que realmente a incomoda. Tem alguma outra coisa por trás disso.

– O quê?

– Não sei.

– Ela *disse* que isso é importante para ela. Por que você não experimenta para ver o que acontece?

– Isso é o que ela diz, mas não é o verdadeiro problema. Além disso, mesmo que eu passasse a chamá-la de “meu amor”, ela ainda teria os seis outros tópicos para reclamar.

– Se você fizesse um esforço, acredita que seria possível expressar o seu afeto – seja abraçando-a, ou chamando-a de “meu amor” – algumas vezes por dia?

– Sim, mas...

Eis um retrato de um homem que terá o seu casamento arruinado pelo sim-mas. Sim, é o que ela diz, mas não é esse o problema mesmo. Todd está incorrendo no erro da tentativa de telepatia. Talvez ele tenha razão, e Melissa esteja de fato ocultando as verdadeiras causas de sua raiva, mas ele não tem como saber se não colocar as suas palavras à prova. Caso se mostre mais afetuoso e isso de nada adiante, ele terá como argumentar. Insistindo no sim-

mas, contudo, ele nunca vai ter como descobrir.

Outra objeção de Todd foi que “mesmo que passasse a chamá-la de ‘meu amor’, ela ainda teria os seis outros tópicos para reclamar”.

Sim, ele poderia cuidar de um ponto, mas os demais permaneceriam.

Aqui, Todd comete o erro do perfeccionismo. Se não puder solucionar todos os problemas de um só golpe, não vai tentar resolver nenhum deles.

Sim, Todd quer salvar o seu casamento, *mas* não vai fazer nada para resolver seus problemas.

Eis mais um exemplo:

Sarah já era viúva havia vinte anos quando conheceu Timothy, que deixou claro seu interesse por ela. Os dois se davam bem, seus respectivos filhos estavam felizes e esperavam que os dois se casassem. Sarah, contudo, objetava: “Sim, ele é um homem maravilhoso. Sim, eu gosto dele. Sim, ele cuida de mim. Sim, ele possui o seu próprio negócio e está bem de vida... mas... é que ele é sapateiro.”

Talvez Sarah seja uma perfeccionista que exija que o homem dos seus sonhos atenda todos os seus critérios, mas ela também pode estar sendo vítima do pensamento condicional. É possível que ela esteja inventando desculpas por receio de que o casamento não dê certo, ou talvez tema que, depois de vinte anos sozinha, não consiga se readaptar à vida a dois. Em vez de enfrentar seus medos e lidar com eles, porém, ela se entrincheira atrás do sim-mas.

O sim-mas combina bem com erros de todo tipo. O tipo sim-mas que opta por rejeitar vinte opiniões positivas a respeito da camisa que está vestindo e enfocar uma única opinião negativa é alguém que acredita com excessiva facilidade nos seus críticos. Aquele único veto pode ser a nota exata que coloca seu diapasão interno para vibrar, em função justamente do sentimento de inadequação que essa pessoa tem com relação ao seu gosto para se vestir. Qualquer que seja a combinação, o sim-mas é perigoso, pois elimina o prazer, limita as possibilidades e desencoraja soluções significativas.

Rumo ao sim

Para modificar uma tendência ao sim-mas é necessário, antes de mais nada, tomarmos consciência da frequência com que ele nos vem à cabeça ou aparece

no nosso discurso, e em que situações. Procure contar o número de vezes em que você o diz.

Procure se escutar e ter consciência do que você está pensando.

- “Será que estou desvalorizando o que eu fiz? Será que estou me esquivando de procurar obter o que eu realmente desejo?”
- “Quando eu mesmo sou o primeiro a me desqualificar, antes que mais alguém tenha a chance de fazê-lo, que efeito isso tem sobre mim? Será que me motiva? Será que me ajuda a ser mais bem-sucedido? Ou o meu sentimento de insatisfação me paralisa e me causa uma sensação de vazio?”
- “Será que estou desvalorizando o que outra pessoa fez? Será que estou me isolando, provocando controvérsias? Será que o que eu quero de verdade é deixar os outros com raiva?” Pergunte às pessoas próximas de você (sua esposa ou marido, filhos, colegas, subordinados): “Eu faço isso assim? Que efeito isso tem em você?”

A decisão de abandonar o sim-mas não significa que essas palavras devam ser inteiramente banidas do nosso vocabulário, pois, às vezes, conforme dissemos, elas são necessárias e adequadas. O que queremos é modificar o uso que delas fazemos – ou, para sermos mais exatos, aparar os excessos na sua utilização. É preciso impor limites aos nossos sim-mas antes que eles causem mais danos.

Troque o “sim, mas...” pelo “sim, e...”

Podemos nos desfazer de alguns sim-mas transformando-os em sim-e.

Não diga: “Sim, eu gostaria de fazer isso, mas eis os motivos pelos quais não posso”.

Substitua-o por: “Sim, eu gostaria de fazer isso, e eis alguns dos desafios que terei de superar a fim de conseguir.”

Essa assertividade equivale à diferença entre ver um copo meio cheio e vê-lo meio vazio; trata-se de uma disposição para somar, em vez de diminuir. O sim-mas serve apenas para fornecer desculpas. O sim-e constitui um compromisso com a ação.

Nos capítulos anteriores, falamos em fazer um *brainstorm* de possibilidades

de ação e em dividir o objetivo final em etapas menores e mais fáceis de administrar. É uma técnica que também tem a sua utilidade aqui. Quando estamos desanimados, podemos até saber um milhão de coisas para fazer, mas parece que não conseguimos decidir por onde começar: “Sim, eu sei que isso ajudaria, mas não tenho como fazê-lo” – o que logo se torna: “Não tem nada que eu possa fazer.”

Para sair desse estado em que acreditamos que “não há nada a fazer”, é preciso focalizar uma determinada parte do projeto – um ponto de partida, uma linha de ação que nos conduza a outras.

Suponhamos que o seu pensamento inicial seja:

“Sim, acredito na minha competência para realizar este trabalho – *mas* não vão nem cogitar a idéia de contratar alguém da minha idade, *mas* a esta altura provavelmente a equipe já está fechada, *mas* acho que eu teria de ‘conhecer alguém’ para conseguir entrar.”

Pare. Coloque a sua meta no papel: “Eu quero este emprego.”

Agora, faça uma lista das providências que é preciso tomar para candidatar-se. Enumere as informações de que você precisa para atingir o seu objetivo. Enumere as medidas necessárias para obtê-las – e tome-as, uma por uma.

Mao Tse-Tung dizia: “Toda jornada de mil milhas começa com um primeiro passo.” Ele pode ter se enganado com relação a algumas outras coisas, mas aqui ele acertou na mosca.

Se estiver na sua lista, telefone para a empresa – tarefa que pode ser dividida em:

- Pegue a lista telefônica.
- Procure o número.
- Anote num papel.
- Vá com o papel até o telefone.
- Tecle o número.

Você pode contestar: “Mas que bobagem. Não preciso escrever ‘procure o número, anote’. Isso eu faço automaticamente.”

Se você está dizendo, que bom. Mas escreva mesmo assim. O objetivo deste exercício é a gente se convencer de que o que queremos fazer não é tão difícil quanto o nosso raciocínio à base de sim-mas pode fazer parecer.

Pode ser preciso escrever etapas que envolvam descobrir exatamente para que departamento ou pessoa na empresa você deve ligar:

- Ligue para o departamento de pessoal.
- Ligue para o chefe do departamento.
- Peça informações.

Talvez você queira escrever um roteiro do que dizer. Anote todos os dados de que você precisa:

- Existe alguma vaga?
- Quem está responsável pela contratação?
- Que tipo de informação a respeito do histórico dos candidatos essa pessoa quer?
- É necessário currículo? Prepare o seu. (Aqui podem ser incluídas outras subetapas.)
- Redija uma carta de apresentação.
- Coloque tudo no correio.

Se esse telefonema não funcionar, enumere então as próximas medidas a tomar, subdividindo-as em etapas menores.

Isso é sim-e. “Sim, cumpri as dez primeiras tarefas da minha lista e vou insistir até atingir a minha meta.” A cada passo dado, você vai se sentir mais próximo da sua meta.

O sim-e nos impede de procrastinar. Em lugar de: “Sim, eu vou fazer isso, mas mais tarde”, devemos pensar: “Sim, eu vou fazer e me livrar disso de uma vez. Sim, e quando acabar vou me recompensar saindo para jantar.”

Quando você se escutar dizendo sim-mas, pare e dê um jeito de transformá-lo em sim-e.

Um pouco de faz-de-conta

Uma técnica que pode ser útil para começarmos é a da representação. Se você conseguiu se convencer de que não vai chegar a lugar algum porque os outros não a acham atraente ou porque os funcionários têm um preconceito qualquer contra o grupo a que você pertence (qualquer que seja ele), finja ser

alguém que não tem esse problema. Faça de conta. Represente. Você não é mais você; você é alguém que não enfrenta os mesmos percalços que você – alguém que não pospõe um *mas* a cada sim que diz. O que esse personagem diria? Como agiria?

Você provavelmente já desempenhou inúmeros papéis diferentes na vida, mesmo que no momento não tenha se dado conta de estar representando. Pode ter havido ocasiões em que você sentiu medo, mas simulou serenidade para não assustar as crianças. Ou foi a um funeral, fez cara de triste e disse à viúva que estava muito triste e partilhava a sua perda, ainda que nem fosse muito com a cara do falecido quando ele estava vivo.

Você pode desempenhar um papel qualquer que o ajude a pôr à prova esse *mas* que anula o seu sim. Suponhamos, por exemplo, que você ache que um grupo de colegas seus não gosta de você. Sim, é verdade que nunca ninguém disse nada expressamente, mas você tem quase certeza.

Coloque a sua teoria à prova desempenhando o papel de alguém que parte do princípio de que todos gostam dele. Seja simpático. Seja extrovertido. Cumprimente esses seus colegas ao encontrá-los. Se surgir uma oportunidade qualquer de conversar, peça-lhes sua opinião sobre algum assunto. A maioria das pessoas gosta de conversar e de que se interessem pelo que têm a dizer. Experimente desempenhar o papel de ouvinte. Logo você vai ver se eles o cumprimentam de volta ou não.

Pense ao contrário

Outra técnica útil para lidar com determinadas modalidades de sim-mas consiste numa inversão do pensamento, buscando deliberadamente um aspecto positivo em vez do negativo.

Em vez de sim, vinte pessoas elogiaram a sua camisa, *mas uma não gostou*, podemos inverter a frase do seguinte modo: “Uma pessoa não gostou da minha camisa, *mas vinte elogiaram*.”

Quem costuma fazer uso do sim-mas vai precisar fazer um esforço consciente para isso, pois buscar o lado negativo é algo que já é feito automaticamente – ele é registrado pelo cérebro e a pessoa é automaticamente invadida pelo mal-estar. Assim, é preciso primeiro trazer esse pensamento à tona para em seguida procurar invertê-lo, excluindo o negativo em vez de o positivo.

Dessa maneira, pode-se literalmente mudar de idéia:

- “Sim, ela é bonita; sim, tem uma conversa muito agradável; e sim, compartilha muitos dos meus interesses – mas tem uma voz tão esganiçada.”
- “Sim, ela tem uma voz esganiçada, mas é bonita, tem uma conversa muito agradável; e sim, compartilha muitos dos meus interesses.”

Dizendo sim para os outros

Se você percebeu que dizer sim-mas para as pessoas está erguendo uma barreira de animosidade entre vocês – coisa que você não quer –, deve buscar um jeito mais positivo de relacionar-se com elas. Mais uma vez, é preciso prestar atenção no que exatamente você anda fazendo.

Você está descontando a sua raiva em pessoas que não quer magoar? Nunca fica satisfeito com nada? Nunca consegue deixar de acrescentar alguma coisa? “Sim, o texto está bom, mas as margens podiam estar maiores.” Você costuma salientar algo de negativo mesmo quando não tem a menor importância? Não há ocasiões em que você poderia limitar-se a dizer: “Sim, está bom” – e parar por aí?

- “A lasanha está maravilhosa. Pena que o seu parmesão não seja de boa qualidade.”
- “A lasanha está maravilhosa.” (Ponto final.)

Isso não significa que você não possa fazer uma objeção válida ou uma correção quando necessário. As palavras-chave aqui são: mencionar um aspecto negativo *quando não tem importância*. Como acontece com todos os erros mentais, o sim-mas torna-se um problema quando usado em excesso.

Dizendo não para os outros – O poder da asserção positiva

O mote “Basta dizer não” (às drogas, às pessoas etc.) faz parecer tudo muito fácil, mas dizer *não* é, muitas vezes, difícilimo. É preciso afirmar-se, e

para algumas pessoas basta pensar nessa possibilidade para provocar um acesso de pensamento condicional combinado com a síndrome do galinho Chicken Little. Renee, a secretária com três chefes, pode imaginar: “E se eu disser não? E se um deles ficar furioso? Eu vou ser demitida. Nunca vou encontrar outro emprego. Vou ser despejada do meu apartamento.”

Com efeito, a assertividade implica um certo risco. Se Renee disser que não vai dar tempo de terminar o trabalho todo, os chefes podem muito bem retrucar: “Se você não consegue dar conta do trabalho, vamos arrumar outra pessoa. Até logo.” Por outro lado, dizer que *sim* quando ela tem plena consciência de que, mais à frente, terá de dizer *mas*, não passa de uma solução a curto prazo para o problema. O mesmo chefe que não se zanga agora pode ficar muito mais bravo depois.

Ajuda muito lembrar que ser mais assertivo não necessariamente significa que tenhamos de comprar uma briga. Renee não precisa explodir e atirar a papelada toda na cara dos chefes.

Que tal parar para encontrar uma solução para o problema? Renee sabe que há um problema; que sugestões ela pode dar para solucioná-lo?

Talvez alguém do escritório – um gerente, por exemplo – possa filtrar as tarefas e ordená-las conforme a prioridade, de modo que Renee não precise tomar todas essas decisões sozinha.

Será que um dos chefes não é hierarquicamente superior aos demais? Seria viável instituir um sistema em que seus projetos sempre tivessem preferência e os dos demais fossem realizados conforme o tempo restante permitisse?

Será que os chefes não poderiam informar, eles mesmos, o nível de prioridade, especificando para cada tarefa o quanto é importante que ela seja concluída antes das 4h da tarde?

Não seria possível para Renee colocar cada chefe a par das tarefas de que já foi incumbida pelos demais, pedindo-lhes que definam a ordem em que devem ser realizadas?

A essa altura, Renee pode *perguntar* aos seus chefes se eles não poderiam ponderar algumas sugestões que lhe permitiriam atender melhor as suas necessidades. É muito possível que eles sejam pessoas razoáveis, que de bom grado aceitariam algumas alternativas. Renee deve se perguntar se está sendo de fato realista ao imaginar que, se disser não ou sugerir opções para estabelecer prioridades, seus três chefes ficarão furiosos. Será que ela não está tentando bancar a telepata? De que evidências ela dispõe? Os três por acaso se irritam por

qualquer coisa e saem demitindo seus subordinados a torto e a direito?

Como lidar com alguém do tipo “sim-mas...” na sua vida

O mundo está cheio de usuários do sim-mas, dotados de uma incrível capacidade – que parecem fazer questão de usar – de anular toda e qualquer alegria e satisfação que possa derivar do que fazemos. Você tira nota 10 em física e o crítico do tipo sim-mas logo indaga: “Sim, mas quanto você tirou em álgebra?” Você é nomeado presidente da empresa em que trabalha e o crítico objeta: “Sim, mas é uma empresa pequena.”

Ter consciência do erro do sim-mas pode nos ajudar a lidar com aqueles que parecem determinados a estragar a nossa festa. Não são críticas que se deva aceitar cegamente. Mesmo que não estejamos em posição de refutar diretamente o que foi dito, sempre podemos questionar nossos críticos no nosso íntimo. É apenas mais uma forma de questionar os críticos. É importante reconhecer quando estamos lidando com um adepto do sim-mas, de modo a identificarmos o equívoco em que ele está incorrendo em vez de simplesmente aceitarmos a sua avaliação das nossas realizações. Podemos dizer para os nossos botões: “Sim, isso é o que ela acha, *mas eu sou mais eu.*”

COMO ATIVAR OS SEUS PONTOS FORTES

Nos capítulos anteriores, discutimos 25 técnicas terapêuticas para minimizar os estragos causados pelos erros mentais. Neste capítulo e no próximo, vamos analisar todas elas – e mais algumas. Este capítulo vai focalizar dezoito técnicas cognitivas; o próximo, sete técnicas comportamentais.

Você pode considerar estes capítulos um amplo leque para selecionar as técnicas que lhe pareçam mais úteis para cada situação. Quando escolhemos um prato do cardápio de um restaurante, podemos escolher aquele que é o nosso favorito ou algum outro que, naquele momento, nos pareça necessário – por não ser gorduroso ou levar pouco sal, por exemplo. Também podemos escolher algo porque combina com o prato principal. A escolha de uma das técnicas deste menu antierros pode seguir critérios semelhantes. Você pode escolher uma que quase sempre funciona bem no seu caso, ou por ser aquela que é mais necessária no momento ou a mais adequada para o problema que o está afligindo. É possível também selecionar duas ou três a serem utilizadas juntas.

A seguir, fornecemos a lista das técnicas cognitivas que serão descritas neste capítulo. Elas estão sempre à sua disposição, onde quer que você esteja; são de fácil utilização e não requerem receita médica nem nenhum tipo de equipamento especial.

1. Determinação do significado
2. Questionamento das evidências
3. Atribuição de responsabilidades
4. Descatastrofismo
5. Desenvolvimento de opções de pensamento
6. Desenvolvimento de opções de sentimento
7. Desenvolvimento de opções de ação
8. Comparação de prós e contras
9. Nomeação dos erros
10. E daí?
11. Superexagero
12. Atribuição de notas de 1 a 10
13. Uso das adversidades a seu favor
14. Criação de imagens substitutas
15. Ensaio de imagens positivas
16. Auto-instrução
17. Autodistração
18. Bancando o advogado de defesa

Determinação do significado

Será que apenas perguntar “que significado determinada palavra ou acontecimento tem para mim?” já é uma técnica? Sim – e de uma importância crucial, na medida em que o significado que atribuímos a palavras ou atos é muito pessoal. Para um, a palavra *recheio* pode trazer à mente a imagem de algum doce, ao passo que para outro pode evocar o miolo da revista *Playboy*. Uma fala: “Estou apavorada” referindo-se ao medo que está sentindo de morrer em decorrência de uma cirurgia de alto risco; outra diz: “Estou apavorada” mas refere-se apenas ao receio de não se sair bem nos exames. As palavras podem ser as mesmas, mas os perigos enfrentados, não.

O problema é que tendemos a falar (e pensar) de um jeito que é quase uma abreviação mental. Usamos eufemismos para obscurecer o significado, em vez de elucidá-lo. Um indivíduo pode reclamar de estar tendo “uma semana péssima”, querendo dizer que “não está conseguindo fazer tudo que gostaria”. Outro pode reclamar de estar tendo “uma semana péssima” também, só que querendo dizer que “está de tal modo à mercê da depressão que tem ímpetos de me matar”. Não admira que o resultado seja uma confusão sem fim.

Os problemas de comunicação geralmente são consequência do fato de a gente simplesmente partir do princípio de que o outro está sempre pensando o mesmo que nós – o que não necessariamente é verdade. John diz: “Eu gosto de você”, tentando dizer à Mary que não a ama, mas de uma maneira que não fira seus sentimentos; está querendo dizer que se preocupa com ela e quer que sejam amigos. Mary, porém, ouve: “Eu gosto de você” e o traduz como “eu te amo”, porque para ela “gostar” é isso. Tanto um quanto a outra ficariam bem melhor se John se limitasse a dizer exatamente aquilo que quer dizer.

Os pensamentos abreviados podem ser comparados a uma buzina de automóvel. Às vezes nós buzinaamos para avisar ao motorista da frente que o sinal abriu e é para ele andar. Noutras vezes, buzinaamos para chamar a atenção de um amigo que avistamos na calçada. Infelizmente, nas duas situações o som da buzina é igualzinho – de modo que buzinaamos para chamar a atenção do amigo na calçada e o motorista do carro da frente abaixa o vidro e grita: “Está buzinando para quê?, não está vendo que o sinal está vermelho?!”

Além de todos os problemas decorrentes da dificuldade de se transmitir para nossos interlocutores exatamente aquilo que estamos querendo dizer, existem aqueles causados pela dificuldade de se transmitir exatamente aquilo que estamos querendo dizer *para nós mesmos*.

Nos *nossos* próprios pensamentos, lançamos mão da mesma linguagem cifrada, as mesmas abreviações e eufemismos que utilizamos na nossa comunicação com os outros – e esses pensamentos acarretam uma reação emocional que quase sempre só serve para piorar a situação.

Mary finalmente se dá conta de que John não a ama e pensa: “Estou arrasada. Meu mundo caiu.” Resultado: ela *se sente* arrasada, como se *não houvesse, de fato, lhe sobrado nada*.

Todavia, o que exatamente ela *quer dizer* com esses eufemismos? Que John não a ama. Que seu amor não é correspondido. Mas será mesmo que seu mundo caiu? O que ela quer dizer com *mundo*? Sua família, por acaso, faz parte desse mundo? Seus amigos fazem parte desse mundo? Será que ela ainda tem amigos? Seu emprego faz parte desse mundo? Ela ainda tem emprego? Sua saúde faz parte desse mundo? Ela continua com saúde?

Indagar-se o que exatamente significam os pensamentos que a estão afligindo não vai fazer com que ela se sinta melhor por não ser amada por John, mas a ajudará a lidar melhor com o problema *exato*, a perda e a crise em que se encontra; vai ajudá-la também a adotar outras técnicas.

Contudo, o *primeiro* passo para lidar com qualquer palavra ou acontecimento que provoque uma reação emocional é parar e perguntar-se: “O que exatamente está passando pela minha cabeça? Qual o significado dessas idéias? Como estou interpretando esse acontecimento? Que significado estou atribuindo a esse evento na minha vida?”

Às vezes, nos chamamos de “perdedores” quando o que queremos dizer é: “Em três ocasiões eu deixei de obter êxito em algo que estava tentando, e isso me deixa muito chateado.”

Podemos dizer também “estou furioso”, “estou indignado”, “não adianta”, “estou sobrecarregada”, e similares – e paramos por aí, deixando que essas emoções criem raízes e desabrochem. Entretanto, assim como é difícil – quando não impossível – para duas pessoas diferentes saberem qual atitude tomar uma com a outra quando ocorre algum mal-entendido, é igualmente complicado – quando não impossível – um indivíduo saber o que fazer quando está com a cabeça repleta de metáforas incompreensíveis.

Assim, precisamos comunicar com clareza *para nós mesmos* o significado dos nossos pensamentos.

Ponha o óbvio em dúvida

Às vezes sabemos exatamente o que queremos dizer. Temos a mais absoluta convicção de que estamos certos quanto a determinada coisa. Acreditamos firmemente que temos razão de estarmos irritados, ansiosos, culpados ou deprimidos. A técnica que pode ser necessária, aqui, é a do questionamento das evidências.

Que evidências? Os fatos em que se basearam as nossas conclusões de que temos toda a razão do mundo de estarmos irritados, ansiosos, culpados ou deprimidos. O que estamos achando que aconteceu? Como podemos ter tanta certeza?

“Porque é óbvio, só por isso.” Ou: “Todo mundo sabe disso.” Ou: “Eu sei disso no fundo do meu coração.” Quando nos ocorrem justificativas desse gênero ou algum outro tipo de generalização, o que queremos dizer é: “Não tenho nenhuma prova concreta. Estou reagindo com base única e exclusivamente nos meus sentimentos” – o que não é uma boa idéia. Afinal, os sentimentos tanto podem estar errados (provavelmente com mais frequência) quanto certos.

Evidentemente, às vezes acreditamos ter evidências palpáveis. A questão é que não definimos exatamente quais “evidências” são essas. Feita essa definição, podemos analisá-las: será que são confiáveis? Será que não existe alguma outra explicação possível?

O escritor francês Guy de Maupassant usou a tendência humana a tirar conclusões precipitadas sem se dar ao trabalho de verificar as evidências como base de muitos de seus contos. Em *O colar de diamantes*, uma mulher toma emprestado um colar de uma amiga rica e o perde. Então, compra um colar de diamantes para substituir o que foi perdido, a fim de que a amiga jamais saiba, mesmo que precise trabalhar anos a fio para pagar. Só anos mais tarde, exaurida pelo fardo que tem de carregar, é que ela vem a saber que o colar original era de contas de vidro.

Pode-se dizer que tirar conclusões precipitadas é o exercício predileto de quase todo mundo. Por exemplo: “Sei que ele está bravo porque o ouvi bater a porta.”

Pode ser. Pessoas bravas batem portas. Mas, se essa suposta irritação nos afeta, melhor então verificar as evidências. É certo que foi ele quem bateu a porta? É certo que de fato a bateram? Não poderia ter sido o vento? Enquanto não tivermos conhecimento dos fatos, não temos como chegar a uma conclusão adequada. Pode não ser um diamante de verdade; talvez seja uma falsificação.

Às vezes, as evidências de que dispomos não são das melhores. Philip adentra o consultório da sua terapeuta anunciando:

- Você não vai poder me ajudar porque eu sou um caso perdido.
- Como você sabe?
- Porque já fui a quinze terapeutas antes e nenhum conseguiu me ajudar.
- Quanto tempo você ficou com cada um? – indaga a décima sexta terapeuta.
- Uma sessão, e não senti melhora nenhuma.
- Você está se baseando numa evidência falha, porque uma sessão não basta para fazer qualquer diferença.

Ed, vice-presidente de um banco, fica ansioso ao descobrir que sua sala, no novo edifício para onde a sede do banco será transferida, será menor que a antiga. Nesta organização, o tamanho das salas é proporcional ao grau de importância do cargo de cada um – todo mundo sabe que quem tem duas janelas na sala ocupa um lugar mais alto na hierarquia do que aqueles cujas salas têm

uma ou nenhuma janela.

Ed se convence de que essa é uma forma de lhe comunicarem que ele está sendo rebaixado, ou que já não é mais tão importante para o banco quanto costumava ser. A evidência em que suas conclusões se baseiam é o tamanho da sala. Só mais tarde, depois de muito sofrimento, ele resolve confirmar os fatos e sai medindo as salas de todos os outros executivos; descobre então que todos estão em salas menores, porque o novo edifício é mais apertado que o antigo.

Por mais que esse questionamento das evidências possa fazer sentido, não raro somos demovidos de fazê-lo; podem procurar nos convencer a não cometermos o atrevimento de buscar outras explicações possíveis, na ausência de fatos concretos. Se dizemos, por exemplo: “Talvez ele não tenha querido dizer isso que está parecendo”, ou “Pode ser que ele não estivesse se sentindo lá muito bem”, alguém vai responder: “Deixa de ser bobo. Você está querendo arrumar desculpas para justificar o comportamento daquele cretino.”

É até possível que ele seja de fato um cretino. Por outro lado, porém, se você não tem *nenhuma evidência* que comprove isso de alguma forma (isto é, se houver alguma outra explicação possível), é tão pouco razoável pecar por excesso de pessimismo quanto por excesso de otimismo.

É mais provável que encarar as coisas pelo lado positivo nos ajude a questionar as evidências do que adotar um ponto de vista negativo. E, quando questionamos as evidências, sofremos menos.

Atribua responsabilidades

De quem é a culpa? Essa é uma pergunta recorrente – e, como as pessoas quase sempre pensam em termos de tudo ou nada, certo ou errado, sem meio-termo, em geral se responde: “A culpa é toda minha”, ou “A culpa é toda deles”.

Raramente a culpa está de um lado só – e é importante atribuir *cuidadosamente* as responsabilidades para podermos pensar com clareza. Podemos estar nos eximindo de toda e qualquer responsabilidade, ou aceitando responsabilidade demais. A questão da responsabilidade dos nossos pais por tudo aquilo que somos hoje, por exemplo. Não são poucos os casos em que basta a pessoa pensar nos pais para encher-se de raiva. “Quando eu lembro do que eles me fizeram, fico furioso. Eles arruinaram a minha vida.”

É possível – mas só até certo ponto.

Os seus pais podem ter dificultado muito a sua vida. Você pode acusá-los de serem inconstantes, irracionais ou o que quer que seja. Agora que você é adulto, porém, *também é responsável pela própria vida*. Se pensar nos seus pais o deixa furioso, não pense neles, então. Se dar marteladas na sua cabeça dói, pare de martelar. Em vez de ficar ruminando o que os seus pais lhe fizeram no passado, pense no que vai fazer para melhorar a sua vida daqui para a frente. Atribua-lhes a responsabilidade pelo que fizeram, e aceite a sua própria dose de responsabilidade pelo que deve fazer agora.

Paula viveu um casamento infeliz por dez longos anos. Quando o casamento chegou ao fim, seu primeiro sentimento foi de alívio. Mais tarde, contudo, sozinha, ela começou a mudar de idéia. “Foi tudo culpa minha”, lamenta. “Eu devia ter sido mais compreensiva. Ele não teria tido aqueles ataques de fúria se eu tivesse previsto melhor as suas necessidades. Ele não teria me traído se eu o aceitasse mais como era.” Agora, ela está se sentindo, além de sozinha, culpada. Se atribuisse corretamente as devidas responsabilidades nessa história, porém, teria de reconhecer que seu marido era um homem que tinha acessos de fúria e cometeu adultério. Talvez ela pudesse ter agido melhor, mas ele também – *e não foi o que ele fez*. Ademais, independentemente do que tenha acontecido no passado, Paula é responsável apenas pelo que lhe acontecer no futuro, agora.

Ao atribuírmos as devidas responsabilidades, devemos levar em consideração não apenas o que já aconteceu, mas também o que agora está *alimentando o sofrimento*.

Você pode achar que alguém merece ser punido por algo ocorrido no passado. Entretanto, o maior afetado pela emoção que o invade toda vez que você pensa nisso *é você mesmo*. Pare com isso. Cuide da sua vida. Ou você pode achar que merece ser punido por algo que já aconteceu. É sua responsabilidade, então, resolver o que pode fazer para emendar a situação. Que contribuição positiva você pode fazer agora, a fim de mitigar o que houve de negativo no passado?

Talvez o ajude a atribuir as devidas responsabilidades colocar as coisas no papel. Divida uma folha de papel ao meio com uma linha e escreva tudo aquilo que é responsabilidade dos outros e tudo o que é sua responsabilidade.

As contribuições podem não ser iguais. Você pode ter sofrido danos terríveis. A menos, porém, que você esteja trancafiado numa cela e impossibilitado de escapar, é você o responsável pela sua situação agora. Mesmo que não dê para você reparar a sua vida inteira, pelo menos um pedaço dela você

pode consertar.

Às vezes achamos que não podemos fazer nada para mudar a situação em que nos encontramos. Por exemplo: “Se eu disser *não* para o meu pai, ele não vai parar de reclamar e vai fazer da minha vida um inferno”. A verdade, porém, é que quase sempre deixamos que os outros transformem a nossa vida num inferno. Podemos dizer: “Não dá para acreditar nos extremos de loucura a que o meu pai chega às vezes. Vou começar a ignorá-lo, por mais insanidades que ele diga, porque não adianta nada ficarmos os dois malucos”.

Os outros podem tentar nos fisgar como peixes que mordem uma isca. O pescador é responsável por jogar a isca, mas não há nada que obrigue o peixe a engoli-la e acabar preso no anzol. Quem nos conhece bem sabe qual é a isca que tendemos a engolir – mas, se a gente sabe que existe um anzol ali em algum lugar, cabe a nós não cair nessa armadilha.

Não exagere

A técnica do descatastrofismo é muito útil quando nos pegamos acreditando que houve ou está para acontecer um desastre qualquer. “É o fim”, pensamos, “Acabou. Que catástrofe.”

Para invertermos esse processo, devemos parar e nos perguntar: “Qual é a pior coisa que pode acontecer?”

É mesmo... qual é a pior coisa que pode acontecer?

- “Eu posso morrer.”
- “Eu posso sofrer uma humilhação.”
- “Eu posso ser demitido.”
- “Eu posso ficar sem um tostão.”
- “Ela vai me deixar.”
- “Eles vão ficar com ódio de mim.”

Às vezes, basta parar para identificar o pior para pararmos de cismar essas histórias. O que geralmente acontece é que, ao respondermos qual é a pior das hipóteses, logo vemos que aquilo não vai acontecer ou, mesmo que aconteça, não será o fim de mundo. Quando nos deixamos dominar pela ansiedade ou pelo entusiasmo, nossos pensamentos entram em ebulição e escapam do nosso

controle. Às vezes é só nomear o pior em termos bem específicos para já nos acalmarmos.

Confirmar as evidências também ajuda aqui, muito embora talvez relutemos em fazê-lo. Suponhamos, por exemplo, que lhe peçam para entrar num edifício comercial onde *ninguém* o conhece, pegar o elevador e ir anunciando todos os andares: “Sexto andar. Sétimo andar. Oitavo andar...”. Você provavelmente diria: “Você está brincando?! Vão pensar que eu sou maluco.”

O único jeito de realmente verificar a sua hipótese é entrar no elevador e gritar. O que você acha que vai acontecer? Vão pensar que você é doido. Será que vão lhe bater? Vão prendê-lo? Provavelmente não. Talvez o olhem com uma expressão de estranhamento. Será que essa experiência mudaria o rumo da sua vida? Alguém pode vir lhe perguntar por que você está anunciando os andares, e você poderia responder que foi uma aposta, que lhe ofereceram mil dólares para fazer essa bobagem; ou que você queria agitar um pouco as coisas, o dia estava muito parado; ou, então, que está pensando em criar um programa de TV do tipo “Câmera Oculta” e queria ver como as pessoas reagiriam a um estranho anunciando os andares no elevador.

Quem vive com medo de cometer um erro acaba descobrindo que cometer um erro qualquer foi a melhor coisa que já lhe aconteceu, porque muita gente nem notou e quem notou não deu a mínima. Quer dizer, a pessoa percebe que a realidade não é nem de longe tão ruim quanto ela acreditava que seria.

Um bom teste de como o público reage a um deslize é o procedimento de devolução de um produto numa loja. Não são poucos os que detestam passar por isso (a comediante Carol Burnett, por exemplo, contou a um entrevistador que uma platéia de milhares de espectadores não a incomoda, mas que ninguém lhe peça para trocar um artigo qualquer numa loja de departamentos). O que você acha que vai acontecer? Os funcionários da loja vão achar que você é um idiota. (Eles têm direito à sua própria opinião.) Mas será que alguém vai sair gritando: “Ei, gente, olha só esse idiota que não conseguiu acertar a cor ou o tamanho da primeira vez!”? É pouco provável.

O descatastrofismo requer questionar e averiguar a sua premissa de que o pior vai sempre acontecer. Requer questionar e averiguar as etapas que você está convencido de que levarão à pior consequência possível. Quase sempre basta nos forçarmos a parar para analisar com clareza o que está nos passando pela cabeça e questionar qual a probabilidade real de aquilo acontecer para reconhecermos o exagero em que estamos incorrendo.

Como criar alternativas de pensamento, sentimento e ação

Nada é mais paralisante que a noção de que só podemos fazer determinada coisa ou pensar a seu respeito de uma única forma. Afinal, se aquele único caminho estiver fechado ou levar a uma situação dolorosa, estaremos em sérios apuros.

Imagine que você esteja dirigindo por uma rua de mão única e uma árvore cai à sua frente e bloqueia a passagem. E agora? Se você acredita que a única saída da rua está fechada, então você está preso. Todavia, se você der a volta, vai poder sair e procurar outro caminho. Não dá para voltar atrás, alguém dirá. É uma rua de *mão única*. Sim, mas se a rua está bloqueada, talvez você possa considerar a hipótese de voltar *cautelosamente* pela contra-mão, ou engatar a marcha à ré.

Às vezes é preciso pensar em outros pontos de vista ou explicações para uma dada situação. Não precisamos necessariamente aceitar esses pontos de vista para refletir a seu respeito; no entanto, só admitir outras opções nos ajuda a encontrar saídas que não estávamos vendo até então.

Suponhamos, por exemplo, que tenhamos de trabalhar com alguém que invariavelmente encontra uma ou outra falha em tudo o que fazemos. Já constatamos que ela está mal intencionada e tudo o que quer é nos derrubar. Pode ser – mas também pode ser interessante elaborar outras explicações possíveis. Talvez seja uma pessoa perfeccionista ao extremo, que não consiga deixar de fazer certos comentários. Ou uma pessoa insegura, cuja maneira de afirmar-se é menosprezando os outros. Qualquer que seja a sua motivação, esse comportamento vai nos incomodar; então, se nos convenceremos de que estamos lidando com uma pessoa insegura ou obsessiva, em vez de maldosa, vai ficar mais fácil trabalhar com ela. Ademais, sem provas de que uma das explicações possíveis é mais próxima da realidade do que outra, para que nos atermos à pior delas?

A tese defendida incansavelmente neste livro é que os nossos sentimentos mudam à medida que muda aquilo que pensamos – e que o modo como nos sentimos afeta os nossos atos. Portanto, podemos usar a nossa capacidade de raciocínio para mudar os nossos sentimentos e atitudes.

Experimente fantasiar uma situação em que você deve se encontrar em breve. Geralmente, imaginamos o pior: “Vou a um bar de solteiros hoje à noite e vai ser um horror.”

Entabule então um diálogo interno, na tentativa de determinar o que significa essa idéia, e desenvolva alternativas. Assim:

- O que exatamente vai ser um horror?
- Eu vou me sentir mal.
- Por quê?
- Porque ninguém vai vir puxar conversa comigo.
- Se isso acontecer, não existe alguma outra opção? Será que não dá para *eu* ir falar com alguém?
- Mas eu não sei o que dizer.
- Então vá preparado com algumas possíveis apresentações.

Com algumas pessoas, basta admitir que estão sem graça para resolver o problema: “Fico tão nervoso nestes lugares. Quero puxar conversa com os outros, mas nunca sei o que dizer” – o que geralmente recebe como resposta um “eu também”.

- Mas suponhamos que eu diga isso e a pessoa me dê um fora.
- Qual a minha opinião de alguém que faz uma coisa dessas?
- É um idiota.
- Que sorte a minha, então, ter percebido com que tipo de gente eu estava lidando antes de perder o meu precioso tempo com ela.

Em outras palavras: imagine alternativas, de modo a preparar-se com antecedência para lidar com elas. Se você acha que existe apenas uma opção, um pensamento, uma atitude viável, está limitando as suas possibilidades.

Compare prós e contras

A vida nos impõe muitas escolhas, e infelizmente muitas delas não são fáceis. Ninguém nos pergunta se preferimos um milhão de dólares ou um balde de areia. A escolha é sempre entre o terrível e o pior ainda, entre um misto de coisas boas e más e outro misto de coisas boas e más, ou entre um grande risco e um outro grande risco diferente. Em outras palavras, são escolhas difíceis.

Nessas escolhas, a resposta correta não é óbvia. A melhor maneira de sopesá-las é por escrito. Colocar os prós e contras no papel nos obriga a refletir a

seu respeito e facilita a sua ponderação. Você vai precisar de duas folhas de papel, as duas divididas ao meio com uma linha, a fim de elaborar *quatro* listas.

Por que quatro? Porque, qualquer que seja a escolha com que deparamos, quer ela envolva fazer ou não fazer, mudar ou permanecer, as opções têm sempre vantagens e desvantagens.

Por exemplo, suponhamos que você esteja tentando resolver se vai continuar morando com a sua mãe ou vai se mudar para o seu próprio apartamento. Na primeira folha de papel, anote as vantagens e desvantagens de continuar morando com a sua mãe. Na segunda, as vantagens e desvantagens de ter o seu próprio apartamento. Algumas das vantagens e desvantagens podem coincidir, outras não; portanto, quanto mais você escrever, mais vai ampliar o seu campo de visão.

Terminadas as listas, volte e atribua um valor numérico para cada vantagem e desvantagem, em que 0 corresponde a “sem efeito significativo” e 5 a “muito importante para mim”. Colocar os números no papel vai obrigá-lo a refletir a respeito das coisas às quais você realmente dá valor.

Quando você acabar, as quatro listas (com suas respectivas notas) vão ajudá-lo a tomar uma decisão – e, sobretudo, vão ajudá-lo a aceitar a sua decisão. Fica mais fácil aceitar determinada decisão quando fazemos uma escolha consciente, baseada em prós e contras, em vez de ficarmos com a sensação de que nossa vida nos foi impingida de alguma forma. Os psicólogos usam a expressão *auto-eficácia* para descrever esse fenômeno. Quando temos a convicção de que este é o melhor caminho dentro das atuais circunstâncias, temos mais chances de aproveitá-lo ao máximo.

Tudo tem vantagens e desvantagens. Lily passa muito tempo planejando sua vingança contra seu odiado ex-marido. Gasta uma fortuna com advogados, perde um tempo enorme pensando em novas maneiras de agredi-lo. Qual a vantagem dessa sua atitude? Ela gosta de importuná-lo. Qual a desvantagem? Não lhe sobra tempo nem energia para construir uma nova vida para si mesma. Nenhum homem vai se interessar por uma mulher obcecada por arruinar o ex. Se Lily está disposta a sacrificar a possibilidade de um novo relacionamento para destruir o antigo, tudo bem; mas, se ela tem a sensação de que sua vida está lhe escorrendo por entre os dedos, talvez esteja na hora de chegar à conclusão de que a vingança não vale a pena.

Decidir o que vale a pena é uma decisão muito pessoal, que só você pode tomar. Indiana Jones quer o Santo Graal, mas, por outro lado, não quer cair no abismo. Considerados todos os fatores envolvidos, ele deixa que o pai o puxe

para cima em segurança.

Classifique seus erros

Dez capítulos deste livro descrevem equívocos mentais muito específicos – tais como a síndrome do Chicken Little, o sim-mas, o perfeccionismo, a mania de perseguição, entre outros. Sem dúvida você percebeu que incorre mais em uns que em outros, e talvez alguns não sejam um problema em absoluto no seu caso.

Ter sempre em mente o nome dos erros que você costuma cometer (ou que é provável que cometa) pode ser muito útil. Assim, quando os seus pensamentos começarem a fervilhar e colocarem os seus sentimentos em polvorosa, revirando o seu estômago de ponta-cabeça, você poderá colocar-se em alerta: “Acho que sei o que está acontecendo agora. Eu estou entrando em paranóia”, ou “Estou tendo uma crise da síndrome do Chicken Little”. Ao dar um nome ao que está se passando, fica bem mais fácil escapar. Quando reconhecemos que estamos cometendo um erro, fica mais fácil parar.

E daí?

Essa é uma técnica útil para analisarmos aquelas hipóteses que nos impedem de seguir adiante. Você pensa, por exemplo: “Eu adoraria ir a essa festa, mas...” (e visualiza mentalmente a sua imagem, sozinho, num canto); ou “Eu queria morar no meu próprio apartamento, mas acho que a minha mãe teria um ataque” (e já antevê a ambulância parando em frente ao prédio); ou “Com este trânsito medonho eu provavelmente vou perder o avião, o que significa que não vou chegar a tempo para a reunião, e vai ser o fim da minha carreira” (e se imagina sendo demitido).

Também aqui, você tende a *pular direto para o final da história*, que não termina nada bem. Esta técnica nos obriga a começar pelo princípio da história, para então desdobrá-la de-va-gar, sempre respondendo à pergunta “e daí?”. Assim, teremos a chance de confirmar os pensamentos automáticos que nos empurram a toda a velocidade para o desastre, para então ou vislumbrarmos meios de lidar com a situação em pauta de uma maneira mais tranqüila do que temíamos a princípio ou passarmos para uma outra técnica, a do desenvolvimento de alternativas.

– Com este trânsito medonho, vou acabar me atrasando.

E daí?

– Não vou conseguir estacionar o carro.

E daí?

– Vou ter de parar num estacionamento muito caro.

E daí?

– Posso acabar perdendo o avião de qualquer forma.

E daí?

– Vou ter de ligar e avisar que não vou chegar a tempo na reunião.

E daí?

– Os meus superiores vão ficar furiosos.

E daí?

– Posso perder meu emprego.

E daí?

– Vou ter de encontrar outro.

Ainda que a situação acima termine em desastre, o efeito não é o mesmo pânico que se abate sobre nós quando nossa mente concebe a história inteira em alguns segundos apenas. Por que não? Em parte porque o “e daí?” nos ajuda a *ir além* da possibilidade de perda do emprego e chegar à etapa seguinte, que é encontrar outro. Além disso, o ritmo mais lento nos permite considerar a probabilidade de ocorrência de cada uma dessas etapas. Pode ser que você não perca o avião; talvez consiga pegar um outro vôo; quando você telefonar, é possível que consiga transferir a reunião; os seus superiores talvez fiquem furiosos, mas não o demitam; pode ser que você arranje um emprego melhor.

Em suma, a situação pode não ser tão feia quanto você está pintando, ou talvez você consiga fazer mais para remediá-la do que pensou num primeiro momento.

Muito além da conta

Tendemos a exagerar as conseqüências negativas – o que, naturalmente, faz com que nos sintamos pior do que o necessário. Uma boa técnica para lidar com

um caso assim é exagerar *mais ainda*. Se você se pegar pensando, todo lamuriento, “nada do que eu faço dá certo”, experimente reformular a frase num tom ainda mais negativo: “Eu nunca, jamais, em tempo algum, fiz absolutamente nada que tenha dado certo em toda a minha vida, nem a mais ínfima das coisas. Nunca consegui engolir uma colherada de comida, nem uma vezinha sequer.”

“Nunca vou chegar a lugar nenhum” vira “Eu nunca, jamais, em tempo algum, vou chegar a parte alguma, não importa o que eu tente, nem que me dessem um milhão de dólares, nem que eu voltasse a estudar e tirasse mais uma dúzia de diplomas, nem que...”

O superexagero pode nos ajudar a encarar as coisas de maneira mais realista, já que, quando colocamos a ênfase no *nunca* ou no *sempre* e não permitimos um desvio nem de um milímetro sequer, conseguimos perceber que se trata de um exagero, que a situação não está tão ruim ou desesperada assim. Uma vez expresso o problema nos piores termos possíveis, podemos proceder ao descatastrofismo e à verificação das evidências.

Notas de 1 a 10

Que nota você daria ao seu atual problema, numa escala de 1 a 10? Se você está se sentindo estressado, triste, nervoso, deprimido ou fora do prumo de uma maneira geral, provavelmente não vai hesitar em responder à pergunta com um 10. Sempre que nos sentimos afogados em problemas, tendemos a pensar “O que poderia ser pior?”.

Essa sensação nos vem porque dificilmente definimos pontos de referência para a nossa escala de 1 a 10; é como tentar medir uma sala apenas jogando uma régua no chão. É preciso adotar um referencial qualquer. O que estamos medindo? A largura da sala de uma parede à outra? A distância entre o sofá e a parede? Analogamente, precisamos de pontos de referência para avaliar um problema que estejamos enfrentando. Para tanto, devemos primeiro pensar na pior coisa que já nos aconteceu na vida. Que morte, desastre, adversidade ou período de ansiedade acarretou o que poderíamos com justiça denominar de o pior momento da nossa trajetória até aqui? Por outro lado, que eventos ou fases da vida – talvez desde a infância – foram agradáveis, prazerosos, proveitosos, promissores ou, pelo menos, menos sofridos? Que momento poderíamos eleger como o ponto alto da nossa vida?

Na escala dos problemas, portanto, esse período auspicioso situa-se no lado

do pequeno grau de dificuldade, ou 1, e aquela fase mais tenebrosa fica no lado do alto grau de dificuldade, ou 10. Agora temos uma base de comparação para classificar as nossas agruras atuais. Será mesmo uma situação tão ruim quanto o pior que já nos aconteceu? Ou só merece, digamos, um 4?

O que estamos vivendo pode ser, de fato, o pior período da nossa vida. Contudo, tendemos a colocar toda e qualquer crise no mesmo patamar, quando isso não é bem verdade. Portanto, pode ser muito interessante examinarmos os nossos problemas com um certo distanciamento. Se, ao classificarmos o que estamos passando agora numa escala de 1 a 10, percebemos que já sobrevivemos a desgraças maiores no passado, ficaremos mais confiantes na nossa capacidade de sobreviver agora.

Use as adversidades a seu favor

“Se a vida lhe der um limão, faça uma limonada”, diz o ditado. Ao que a maioria das pessoas retruca: “Falar é fácil” – e é verdade, sobretudo quando se espera que a tal limonada fique pronta no mesmo dia em que o limão chegar. No entanto, quando vista de uma distância maior, a adversidade não raro se transforma em vantagem. Raramente uma experiência de vida é desperdiçada. Pode ser útil lembrar-se da seguinte história:

Em meados dos anos 1980, a revista *Time* descreveu um estudo de uma equipe de psicólogos que encontraram uma “incrível” capacidade de adaptação em pessoas que haviam perdido três vezes o emprego em virtude da falência de uma série de fábricas. Era “incrível”, segundo a matéria, porque o que seria de se esperar é que alguém que havia perdido três empregos seguidos se deixasse abater e desencorajar. Não foi, porém, o que aconteceu.

Provavelmente não foi o que aconteceu porque os contratempos recorrentes haviam se convertido numa vantagem. Alguém que já perdeu o emprego *e encontrou outro* pelo menos duas vezes, provavelmente tem mais confiança na possibilidade de encontrar o próximo do que alguém que trabalhou no mesmo lugar a vida inteira e de repente se vê na fila do seguro-desemprego. O mero fato de sobreviver à adversidade já concede à pessoa a vantagem de saber algumas coisas que estão ao seu alcance fazer.

Alcoólatras que se recuperaram e depois fizeram carreira ajudando outros a vencer o vício são um claro exemplo de adversidade transformada em vantagem. Enveredam por um caminho profissional que de outra forma talvez nem lhes

passasse pela cabeça, e gozam de uma aceitação por parte de seus clientes que alguém que não tenha passado pelo mesmo problema dificilmente teria.

Muita gente é motivada pelos revezes. As rejeições apenas os motivam a empenhar-se mais, determinados a provar o tamanho do erro de quem os repudiou. Assim, acabam conseguindo coisas que talvez não conseguissem normalmente.

Dedicar-se deliberadamente a refletir sobre como o seu contratempo particular pode ser convertido em vantagem pode ser muito proveitoso. Por exemplo: John deixou Mary. A adversidade é muito clara. Existe alguma vantagem possível na partida de John?

Sim, por mais tênue que pareça. Sem John, Mary está aberta a um novo relacionamento, e pode inaugurar uma relação sobre novas bases, talvez fazendo novas exigências: “Nunca mais vou tolerar da parte de outro homem o que agüentei do John.”

Crie imagens substitutas

As pesquisas mostram claramente que é possível praticar determinados comportamentos na nossa imaginação e traduzi-los em atitudes concretas. Quem faz patinação no gelo, por exemplo, revê toda a sua coreografia mentalmente antes de entrar na pista. Os jogadores de basquete imaginam-se fazendo a cesta, por mais que a torcida inteira do time adversário vaie – o que os ajuda a ignorar as vaias quando a situação real se apresenta. Atletas de todos os tipos trabalham com psicólogos do esporte no aprimoramento do seu jogo. A especialidade da psicologia esportiva, aliás, cresceu muito desde que o medalhista olímpico Mark Spitz revelou, em 1976, que acreditava na preparação mental tanto quanto no treino nas piscinas.

O que funciona para os atletas funciona também para as demais atividades – isto é, imaginar cenas de sucesso ajuda a sermos mais bem-sucedidos. Entretanto, a maioria das pessoas insiste em praticar imagens de fracasso. Se querem fazer dieta, no que elas pensam? Em comer bolo de chocolate, em porções pantagruélicas de batatas fritas. Fariam muito melhor caso se imaginassem recusando com sucesso o bolo, se fantasiassem um cardápio em que o prazer gustativo aumentasse na proporção inversa do tamanho das porções.

As imagens negativas tendem a pipocar na nossa mente sem a menor

necessidade de prática. “Já estou vendo tudo. Vai dar tudo errado.” “Estou vendo como se estivesse acontecendo aqui, diante dos meus olhos: vou perder todas as minhas anotações.” “Já vi tudo, a ponte vai cair.” “Já vi tudo, vou cair de cama e não vou conseguir fazer nada.”

Em vez de imaginar a derrocada, procure imaginar o sucesso. Visualize-se vitorioso. Imagine-se encontrando as notas, terminando o discurso, chegando ao outro lado da ponte, tendo muito prazer sexual.

Há quem conteste: “Mas isso é fantasia.” Sim, de fato. Mas imaginar o fracasso também é. Qualquer coisa que pensemos neste momento e que não esteja acontecendo de verdade é uma fantasia. Então, por que não imaginar o sucesso e visualizar cenas de êxito em vez de antever o fracasso e uma sucessão de desastres?

Essas imagens têm de ser razoáveis, claro. Pode ser divertido para um sujeito solteiro imaginar que entra num quarto e é cercado por dez mulheres maravilhosas e ávidas pela sua atenção. Esse, entretanto, não é o tipo de imagem fantasiosa mais útil na vida real. Em vez disso, o solteiro pode procurar visualizar-se entrando numa sala, avistando uma mulher que gostaria de conhecer melhor, entabulando com ela uma conversa e combinando um novo encontro mais tarde.

Ensaio de imagens positivas

Essa técnica, às vezes denominada ensaio cognitivo, é uma ampliação da substituição de imagens negativas por outras positivas; envolve a prática de determinada imagem algumas vezes por dia – não só uma vez antes de sair, mas várias vezes. Trata-se de praticar mentalmente um novo tipo de comportamento. Mas será que *só isso basta* para logarmos êxito? Não, aí seria pedir demais. No entanto, a prática claramente *melhora* o desempenho. É mais fácil adotar uma imagem positiva como fundamento que partir de uma imagem de fracasso.

Auto-instrução

Ouvimos com frequência falar de pessoas que se autodestroem, mas a auto-instrução é definitivamente algo bem diferente. Quando nos auto-instruímos, o objetivo é ajudar, não prejudicar. A auto-instrução consiste em nos darmos

orientações muito *específicas*. É fácil dizermos coisas do gênero: “Na próxima vou me sair melhor”, mas não dá para ficarmos na dependência de algo tão vago.

Se você está planejando trocar toda a instalação elétrica da sua casa, pode comprar um livro que ensine passo a passo como fazê-lo ou preparar uma série de lembretes mentais para si mesmo – fazer primeiro isso, depois aquilo, verificar se estou emendando fio positivo com fio positivo, e assim por diante. Se você planeja ir ao supermercado, provavelmente prepara para si próprio uma lista de auto-instrução. Ao enumerar produtos como leite, manteiga ou pão, a palavra *comprar* fica subentendida; o que você está se dizendo é para comprar leite, manteiga, pão, e a lista é para você não esquecer nada importante.

Essa mesma técnica pode nos ajudar a enfrentar uma situação difícil. Suponhamos que você vai fazer uma apresentação perante determinado grupo e está nervoso. Pode ser útil preparar uma lista minuciosa de instruções. “Minuciosa” significa incluindo precauções tais como “vá ao banheiro antes”, para que você não precise se preocupar com a sua bexiga; “verifique todos os zíperes e botões”, para você não ouvir nenhuma piadinha sobre passarinhos soltos; e “olhe para as pessoas” antes de dar início à sua apresentação.

Procure dividir as suas instruções nas menores etapas possíveis, pois quanto menor a etapa, menos intimidador é realizá-la. Pode ser interessante preparar um roteiro para uma possível situação em que você diga tal coisa e fulano provavelmente responda assim, assado; nesse caso, você retorquirá assim, assim.

Muitas das máximas que povoam a nossa cultura não passam de auto-instruções abreviadas. Em geral, lembramo-nos das que nos parecem mais úteis. “Deus ajuda quem cedo madruga.” “Junte-se aos bons e serás um deles.” “A palavra é de prata, o silêncio é de ouro.”

Determinados ambientes podem gerar instruções muito particulares. Hal arranja um emprego como assistente de garçom e não demora a aprender com os jovens mais experientes como se dar bem. Regra número um: “Pareça muito ocupado. Não fique parado no mesmo lugar, porque o chefe fica irritado.” Regra número dois: “Nunca entre de mãos abanando na cozinha. Se você vai pegar um jarro d’água, leve alguns pratos sujos com você. Sempre tem prato precisando ser levado lá para dentro.” Regra número três: “Nunca saia da cozinha de mãos abanando. Sempre tem alguma coisa que precisa ser levada da cozinha para o salão.”

Não importa se essas regras se aplicariam a toda e qualquer situação; o importante é que claramente funcionam nesse caso específico. O segredo é antecipar que instruções são necessárias para cada situação. Elas podem ser

muito simples; se, por exemplo, o seu objetivo for parar de beber, você terá de instruir-se a respeito do que fazer ao aproximar-se de um bar: “Passe direto, passe direto, passe direto...” É mais fácil seguir uma instrução específica do que uma resolução vaga qualquer no sentido de “melhorar”.

Se o seu objetivo for não se deixar fisgar por um daqueles pescadores de emoções descritos em capítulos anteriores, sua auto-instrução pode ser, simplesmente: “Não morda a isca.”

Autodistração

Quando uma linha de raciocínio estiver incomodando você, procure interrompê-la. Uma maneira de conseguir isso é simplesmente distrair-se, introduzindo um outro pensamento qualquer. Quando as imagens em exibição na sua tela interna o estiverem puxando para baixo, mude de canal.

Eis um exemplo: Paul chega ao aeroporto com uma mala pesada e descobre que o portão de embarque do seu vôo fica do outro lado de um corredor comprido. Ele começa a se irritar: “Ai, meu braço. Eu devia ter trazido o meu carrinho de bagagem. Eu sou mesmo um idiota por esquecê-lo em casa. Esta mala está tão pesada que vai me matar. E esse portão parece que fica no fim do mundo.” Esses pensamentos contribuem para aumentar a sua impaciência e tensão, o que não facilita nem um pouco o seu trajeto. O que ele pode fazer para se distrair? Inventar um jogo qualquer, por exemplo. “Aposto que a distância daqui até o portão é de 225 passos” – assim, ele terá de contar todos os passos para ver se acertou seu palpite ou não. O foco na contagem afasta os seus pensamentos do peso da mala e da distância interminável. A mala pode não ficar mais leve, mas pelo menos *a experiência se torna menos penosa*.

Podemos nos distrair evocando conscientemente uma imagem de sucesso que faça com que nos sintamos melhor diante de um desafio. Essa possibilidade costuma ser alvo de troça: “Ah, mas você só está fazendo isso para tentar se sentir melhor.” Isso mesmo – o que parece muito mais lógico do que fazer de tudo para se sentir pior.

Você pode se distrair apelando para uma técnica de relaxamento. Suponhamos que você esteja estirado na cama, pensando ansiosamente em todas as coisas tenebrosas que vão acontecer amanhã. Assim fica mais difícil conciliar o sono e mais desagradável permanecer acordado. Você pode experimentar concentrar-se no ritmo da sua respiração. Uma respiração relaxante é composta

por uma inspiração profunda e que parta da região abdominal, não do peito. Portanto, concentre-se em fazer com que seja o seu abdome, e não o peito, a se erguer a cada inspiração. Dá para aprofundar ainda mais a sua concentração observando a sensação do ar penetrando nas suas narinas. Experimente também contar as respirações. É muito difícil fazer isso tudo e ainda pensar em mais alguma coisa.

Ralph, um estudante de medicina de 22 anos, anda mortificado porque não consegue ter uma ereção quando vai para a cama com uma mulher. Ele sabe de antemão que vai falhar – chega a visualizar a cena toda – e, quando chega a hora, é exatamente isso que acontece. Ele sabe que terá de se preocupar com alguma outra coisa além do seu próprio corpo. Mas com o quê? Resolve então pensar no corpo da sua parceira. Pensa no seu cabelo, no seu cheiro, no toque da sua pele – e logo Ralph mal pode acreditar em como o seu corpo se sai bem quando ele pára de se preocupar com ele.

Bancando o advogado de defesa

Esta técnica também poderia se chamar “discussão consigo mesmo”. Às vezes ela se faz necessária porque tendemos a ser mais severos conosco do que costumamos ser com outras pessoas. Não perdoamos em nós mesmos atitudes que perdoamos num amigo. Os outros podem cometer determinados erros, que esquecemos; mas basta nós mesmos cometermos um deslize para não tirarmos mais aquilo da cabeça pelos próximos oito anos.

O que acontece é que nós nos levamos a julgamento e desempenhamos todos os papéis do tribunal, menos um: somos o réu, a acusação, o jurado, o juiz – não temos a menor chance. Todavia, falta nesse julgamento um advogado de defesa, cujo papel consiste tão-somente em assinalar eventuais atenuantes: “Sim, este homem é culpado, mas vocês têm de entender as circunstâncias.” Sua função é lançar sobre as evidências uma luz mais favorável: “Sim, esta pessoa parece culpada, mas isso é porque vocês não conhecem a história inteira.” Seu objetivo é conseguir alguma indulgência na sentença: “Sim, foi isso mesmo que este homem fez, mas ele não merece a pena capital.”

Sempre que você estiver sendo rígido consigo mesmo, pare para ver se o advogado de defesa não ficou de fora do seu julgamento. Nesse caso, você terá de desempenhar esse papel também. Dispense a si mesmo o tratamento que dispensaria a um amigo. “Perdedor, ele? Não, é que ele está passando por uma

fase ruim.” “Você acha que ela foi uma cretina? Bom, de fato ela pisou na bola, mas também não deixa de ter lá as suas razões.” “Nada que este cara faz dá certo? Menos, gente, não dá para afirmar uma coisa dessas.”

ALÉM DA COMPREENSÃO

Um jovem entra num bar sofisticado e pede uma taça de vinho branco. Sua aparência é impecável: terno, gravata conservadora, sapatos de bico fino. Fala devagar e com clareza. Pega a taça delicadamente – e a derrama com a maior calma do mundo no piso polido do bar.

O *barman* e os demais clientes não conseguem acreditar no que seus olhos viram. O próprio rapaz é a imagem viva do constrangimento. “Não sei por que eu fiz isso”, exclama. “Que vergonha, meu Deus!” E sai correndo do bar.

Na noite seguinte ele retorna, tão bem-vestido quanto antes, e mais uma vez pede uma taça de vinho. O *barman* hesita por um instante, mas serve-lhe a bebida: “Coitado, devia estar bêbado ontem, ou sentindo-se mal”, pensa com seus botões. O jovem pega a taça – e derrama seu conteúdo no chão.

– Não estou entendendo – exclama o jovem, consternado. – Que vergonha. Nem sei o que dizer.

– Não diga nada, senhor, mas é melhor sair – rebate o *barman*. – O senhor está precisando de ajuda urgente. E nem pense em voltar a este bar se não começar a se tratar.

Três anos se passam. O jovem bem-vestido aparece outra vez no bar e volta a pedir uma taça de vinho.

– Eu me lembro do senhor – diz o *barman* –, e acho que não vou servi-lo, não.

– Entendo que você se sinta assim, mas quero que saiba que segui o seu conselho. Venho me tratando com um terapeuta três vezes por semana há três anos, e só porque a terapia foi extremamente bem-sucedida que me senti pronto para voltar aqui.

– Bem, nesse caso, aqui está o seu vinho.

O jovem sorri, pega a taça... e derrama o vinho no chão.

– Mas o senhor não falou que o tratamento tinha dado certo?! – grita o garçom, saindo de trás do balcão para empurrar o rapaz porta afora.

– E deu! Agora que eu entendo *por que* tenho essa compulsão para jogar o vinho no chão, não fico mais com vergonha quando isso acontece.

Moral da história: não basta entender por que erramos. Também é importante *não errar mais*.

A teoria na prática

A compreensão é muito importante. O cerne deste livro é ajudá-lo a compreender como os equívocos que você comete *na sua maneira de pensar sobre as coisas* influencia aquilo que sente a respeito delas e, portanto, os seus atos. O conhecimento de como você pode alterar os seus pensamentos (e, por conseguinte, seus sentimentos) pode ajudá-lo a mitigar os sentimentos indesejados de depressão, ansiedade, estresse, raiva e culpa, que servem apenas para estorvá-lo, induzi-lo ao erro e, de uma maneira geral, atrapalhar a sua vida. Seus novos conhecimentos sobre esses erros mentais tão corriqueiros vão ajudá-lo a entender melhor também as reações dos outros.

Dito tudo isso, há que se acrescentar: entender, só, não basta. Nem todos esses novos conhecimentos juntos terão qualquer utilidade se não os colocarmos *para trabalhar*. Como qualquer cientista pode confirmar, os maiores benefícios do conhecimento só aparecem quando este é aplicado na prática.

Suponhamos, por exemplo, que você tenha derramado sobre a mesa todo o conteúdo do saleiro e do pimenteiro, que agora estão misturados. Tendo ficado sem nenhum dos dois temperos, você resolve separar os grãos. Uma vez que separá-los um a um pode levar uma eternidade, ajudaria muito, numa situação dessas, saber alguma coisa sobre as propriedades do cloreto de sódio (sal) e da pimenta. O primeiro, ao contrário da segunda, dissolve-se em água, por exemplo. O cloreto de sódio também é atraído pela eletricidade estática; pimenta, não.

Só esse conhecimento não vai separar sozinho o sal e a pimenta. Você pode pensar sobre o problema o quanto quiser, que o sal e a pimenta vão continuar misturados. O que é preciso, agora, é tomar uma iniciativa qualquer baseada no seu conhecimento – por exemplo, virar a mistura num copo d’água. O sal vai se dissolver, a pimenta vai boiar; basta então tirá-la com uma colher e esperar que a água evapore para pegar o sal no fundo do copo. Ou, então, esfregar um balão cheio de ar com algum tecido felpudo, a fim de criar eletricidade estática, e em seguida passar o balão sobre a mistura: os grãos de sal vão aderir à borracha e a pimenta não vai sair do lugar. Problema resolvido!

Para solucionar nossos próprios problemas também são necessários conhecimento e ação. É crucial compreender os nossos processos mentais, mas é igualmente importante fazer uso desse conhecimento – não só pensar e sentir de uma nova forma, mas também agir de uma nova maneira. Se você passar a entender por que se sente assim mas não fizer nada para mudar a sua vida, não terá conseguido nada mais que o jovem do bar. É preciso passar da teoria à prática.

Você pode alegar: “Eu quero tomar uma atitude – só não sei o que fazer. Acho que já estou pronto para mudar de rumo, mas não sei como ou por onde começar.”

O objetivo deste capítulo é enumerar algumas técnicas comprovadamente úteis para apontar meios, caminhos e mapas para nos colocarmos em movimento. Nem todas servem para todos os problemas, mas pelo menos uma (e, provavelmente, algumas) delas será proveitosa para você.

Lembre-se: *não basta apenas* ler sobre essas técnicas e conhecê-las. É preciso utilizá-las. É preciso agir. No capítulo anterior, descrevemos dezoito técnicas. As sete técnicas comportamentais analisadas neste capítulo são as seguintes:

1. Administração do tempo
2. Planejamento de experiências de aprimoramento e prazer
3. Resolução de problemas
4. Divisão de objetivos em etapas menores
5. Representação de cenas
6. Experimentar novos comportamentos
7. Relaxamento

Administração do tempo

Um planejamento escrito pode ser útil para você adquirir um maior controle da sua vida. Pode parecer tolice, mas é verdade. Se você pretende tomar uma iniciativa, qualquer que seja ela, vai precisar *arrumar tempo* para tanto. Fazer um planejamento no papel pode ajudá-lo a incorporar à sua rotina atitudes que vão beneficiá-lo.

O uso sistemático do planejamento já se mostrou uma ferramenta particularmente eficaz no caso das vítimas da síndrome do Chicken Little e do pensamento hipotético. Se, por exemplo, você tem consciência de que vai logo se precipitando para a conclusão de que está tudo perdido só por temer perder um trem, pode planejar o seu dia de modo a sair para a estação meia hora antes do que o habitual. Tomar nota de tudo o que você deve fazer antes de sair e reservar tempo suficiente para tal pode evitar uma ansiedade desconfortável depois.

Quem pensa muito no que pode vir a dar errado tende a adiar suas iniciativas, justificando a procrastinação com uma suposta “falta de tempo”. Se, porém, você estiver adiando providências que, mesmo envolvendo um certo risco, são necessárias para seguir adiante, verá que basta colocá-las na sua agenda – arrumar tempo para elas – para conseguir forçar-se a tomá-las. Ao colocarmos no papel como estamos administrando as nossas atividades, talvez acabemos constatando que um intervalo agora dedicado à televisão ou à arrumação da mesa pela décima quarta vez este mês pode encontrar uma utilidade mais produtiva e satisfatória.

Se você escrever como tem distribuído o seu tempo, talvez constate que passa uma boa parte dele se preocupando. Nesse caso, você poderá optar por agendar um período para se preocupar e planejar atividades que o mantenham absorto com outras coisas no resto do tempo. Se você pára para questionar todas as decisões que tomou a cada minuto do dia (“Será que eu fiz a escolha certa? Será que isso vai dar certo? E se eu tiver me enganado?”), vai acabar sobrando menos energia para investir na consecução de qualquer outro objetivo que você possa ter em vista. Se, entretanto, você reservar um horário específico para avaliar seus progressos – no fim do dia, do mês ou da semana –, terá maiores chances de lograr êxito e, ao mesmo tempo, enxergar com mais clareza.

Pode ser extremamente proveitoso para os sim-mas planejar atividades que lhes proporcionem as competências e a experiência que, na sua opinião, lhes faltam. O sujeito pode alegar: “Sim, eu gostaria de fazer isso, mas não sei como”

– ora, basta pegar a agenda e abrir espaço para aprender, então. Se você se sente pressionado porque as 24 horas do dia não são suficientes para fazer tudo o que você *devia*, o planejamento pode ajudar a aliviar toda essa pressão; você pode acabar percebendo que não está usando o tempo da maneira mais eficiente possível, ou que está se sobrecarregando com expectativas pouco realistas.

Em suma, a experiência já demonstrou, ao longo de muitos anos, que planejar uma administração mais eficaz do tempo evita ou minimiza os equívocos mentais. Todo este livro tem por finalidade, na verdade, que você faça um melhor uso do seu tempo – pensando em *atitudes* positivas, em vez de negativas.

Nas páginas 297 a 299, você vai encontrar um mapeamento de 24 horas que divide o dia em segmentos de 15 minutos. Muna-se de um bom suprimento desses mapinhas, começando com no mínimo 14 cópias. Tire uma fotocópia das páginas tal como estão ou faça ampliações, para ter mais espaço para escrever; se preferir, faça as suas próprias tabelas a mão mesmo, com régua. É melhor não usar o que está aqui no livro; mantenha-o em branco como modelo para novas fotocópias no futuro.

Uso retrospectivo da agenda

Todos os dias, por pelo menos uma semana, faça um registro o mais minucioso possível de como você utilizou o seu tempo. Não se limite a escrever: “Fiquei em casa” entre 9 da manhã e 3 da tarde no sábado. Anote exatamente o que você fez naquelas horas em que ficou em casa no sábado. Comeu? Fez faxina? Assistiu TV? Leu um livro? Dedicou-se a um *hobby*? Você pode escrever “Dormi” algumas horas – mas só se tiver dormido mesmo. Se você acordou e ficou olhando para o teto, ou pegou um livro para ler, ou foi ver TV no meio da noite, escreva.

O objetivo dessa agenda é dar uma noção mais exata de como você despende o seu tempo. A gente acha que sabe como utiliza o nosso tempo, mas tendemos a generalizar muito, em vez de pensar em termos mais específicos. Daí volta e meia nos espantamos: “Nossa, como a hora passou!” ou “Esta semana voou, hoje já é quinta-feira?” – ou o contrário: “Ainda é meio-dia. O relógio hoje não está andando, a hora não passa!”.

Uso prospectivo da agenda

Agora que você já tem uma agenda para lhe informar precisamente que uso você vem fazendo do seu tempo, pegue algumas folhas em branco para elaborar

o seu planejamento do futuro.

A maioria das pessoas tem algum tipo de “agenda futura”. Pode não passar de um bilhete preso na geladeira dizendo “pegar o carro na oficina às 15h”, ou uma anotação num calendário na parede para lembrá-lo: “24 de janeiro – dentista, meio-dia”. Quando assumimos um compromisso, geralmente os cumprimos; se surge algum imprevisto que torne aquela data inviável, o compromisso é remarcado.

Assim, também podemos preparar um planejamento que nos obrigue a assumir compromisso conosco mesmo. Você provavelmente sabe por experiência própria que, sempre que pensa “preciso cuidar disso qualquer hora dessas”, essa hora tende a estar muito longe. Se um amigo lhe diz: “Vamos nos encontrar um dia desses”, só Deus sabe quando vocês vão se encontrar. Suponhamos, contudo, que ele diga: “Vamos nos encontrar para almoçar na terça-feira, 12h30, no restaurante tal?” Nesse caso, é muito provável que vocês se encontrem ou na terça, ou em alguma outra data viável para ambos. A questão, aqui, é que quando se definem uma data e hora específicas para que algo aconteça, a probabilidade de que tal fato se concretize é muito maior.

É possível utilizar melhor o tempo ou encontrar outra atividade que nos absorva para ocupar aquelas horas que passamos nos preocupando (ir ao cinema, ligar para alguém, fazer trabalho voluntário, matricular-se num curso qualquer). Basta resolver o que será feito e colocar na agenda quando fazê-lo. E *fazê-lo* de fato, claro.

Não são poucos os que acreditam que estão utilizando seu tempo da maneira mais eficaz possível – e garantem: “Acredite, meu dia não tem um minuto livre sequer.” Às vezes, pode ser verdade. Quase sempre, porém, dá para fazer alguma coisa de maneira mais eficiente a fim de abrir espaço na agenda – o que foi comprovado por um estudo psicológico de métodos de resolução de problemas num ambiente profissional. Dois grupos num escritório foram incumbidos de solucionar o mesmo problema. Um deles foi acomodado numa sala onde havia uma mesa e cadeiras confortáveis; o outro, numa sala vazia, na qual não havia sequer um banquinho para descansar. Qual dos dois você acha que resolveu o problema mais rápido? O grupo que teve de ficar de pé não perdeu tempo com as brincadeiras nem com o bate-papo que costumam acontecer na maioria das reuniões – ou pelo menos nas reuniões em que os participantes podem ficar à vontade.

O planejamento em momentos de crise

As agendas são particularmente úteis em momentos de crise e estresse acima da média. Afinal, quando atravessamos um período difícil (um divórcio ou doença, por exemplo), responsabilidades extras vêm se somar às nossas tarefas, deveres e atividades habituais – o que pode fazer com que nos sintamos sobrecarregados a ponto de não darmos conta nem das coisas mais rotineiras.

Colocar no papel o que é preciso fazer e quando – e ater-se a esse planejamento – ajuda a aliviar a pressão, na medida em que elimina a necessidade de mantermos tudo na cabeça ao mesmo tempo. A agenda nos permite programar o dia da maneira mais produtiva.

O planejamento tem enorme valor quando a crise em questão envolve a perda de um emprego e a necessidade de encontrar outro. Os especialistas em *outplacement* (como agora são chamados os profissionais das agências de emprego – agora eles não nos arrumam mais um novo emprego, e sim nos ajudam a “sair” do emprego que deixamos de ter) geralmente demandam que seus clientes prestem contas à agência do mesmo modo como teriam de prestar para seu chefe num emprego qualquer. A busca por uma nova colocação passa a ser o seu novo emprego, ao qual a pessoa deve se dedicar oito horas por dia. Não é algo que se faça apenas se e quando se tem uma vaga qualquer em vista, porque são agendadas horas para pensar em como encontrar alguma vaga.

Agendamento da antecedência

No seu planejamento em retrospecto havia suficiente tempo reservado para a *antecedência*? Embora a nossa tendência seja omiti-la ou só nos lembrarmos dela de passagem, a antecedência pode ser crucial para o nosso êxito. Por exemplo: Alice está nervosa por ter de fazer uma apresentação numa convenção. Ela acredita estar pronta por haver escrito a apresentação e elaborado gráficos para ilustrá-la, mas, ao parar para refletir sobre o que a está deixando nervosa, percebe que precisa chegar com mais antecedência. Se tomar um avião mais cedo, ela vai evitar a inquietação do galinho Chicken Little e a enxurrada de idéias hipotéticas, pois a deixará com algum tempo de sobra ao chegar – e pelo menos ela estará onde precisa estar, em vez de passar aquele tempo se preocupando com o trânsito, com as condições meteorológicas ou qualquer outra coisa que possa fazê-la perder seu vôo tão importante.

Ao planejar seu tempo, de modo a chegar ao centro de convenções muito antes do necessário, Alice terá a oportunidade de confirmar se o equipamento está montado (ou mandar providenciar tudo caso dê pela falta de alguma coisa); isso também contribui para aliviar seu estresse – o que geralmente é um bom

investimento do tempo.

Agendamento de tempo para a vida social

No seu planejamento em retrospecto havia suficiente tempo para *socialização*? A escritora Erma Bombeck confessou certa vez num texto que morre de medo de dar uma festa. Vive prometendo convidar as pessoas para irem à sua casa assim que o sofá tiver sido estofado, quando as crianças se formarem ou quando entrar a restituição do imposto de renda. Ou seja, nunca. O problema, explica, é que ela acredita que os outros esperam dela uma recepção organizada com elegância e facilidade – quando, na verdade, ela fica tão atormentada que mal consegue cumprimentar os convidados.

Como Erma Bombeck deve saber muito bem, milhões de pessoas sofrem desse mesmo mal. Evidentemente, trata-se de um caso de prestar demasiada atenção a críticos imaginários – e o melhor começo para ela e outras vítimas desse mesmo problema é por uma análise dessa questão do grau de elegância necessário para que um grupo de amigos se reúna para desfrutar da companhia uns dos outros. Será que tem de ser perfeito? E o segundo passo, igualmente crucial, é *marcar a festa*.

Em vez de esperar o sofá ser estofado e seus filhos terem netos, pegue a agenda e escolha uma data – e comprometa-se com ela. Marque a hora e prepare a lista de convidados. Defina dia e hora para escrever os convites ou telefonar para as pessoas – e, chegado esse dia e essa hora, faça aquilo a que se propôs: cumpra o compromisso que assumiu consigo mesmo. Não vai demorar muito e você terá assumido um compromisso com terceiros – então, faça uma lista do que vai precisar para o evento e coloque na agenda quando vai cuidar de cada um de seus itens.

Com a festa na agenda, você vai encontrar uma maneira de realizá-la – assim como os seus amigos vão encontrar uma forma de ir. A maior parte das pessoas sabe que é assim que funciona. O segredo é marcar o evento, antes de mais nada. Ficar pensando nele não basta.

Claro que algumas pessoas precisam reservar um tempo específico só para pensarem em como vão se socializar. Até gostariam de conhecer mais gente, mas estão sempre ocupados demais, com pressa demais ou muito inseguros para sequer pensar no que poderiam fazer para expandir seu círculo social. Nesses casos, é preciso agendar um período de tempo para experimentar algo novo ou simplesmente pensar a respeito ou conversar com os outros sobre o que se poderia tentar – para aí reservar tempo para tanto.

Automonitoramento

Só porque a gente tem uma agenda não significa que perdemos toda a flexibilidade na vida. Quase sempre aparece algo inesperado que demanda a nossa atenção e vira o nosso planejamento de ponta-cabeça. Tudo bem. O jeito é remarcar o que quer que estivesse previsto e não pode ser feito para um outro dia e horário. Mesmo assim, você vai ver que ainda é mais fácil dar conta de algo que tenha sido agendado (mesmo que seja preciso remarcá-lo) do que se aquilo não tivesse chegado a ser incluído no seu planejamento.

Planejamento de experiências para aprimoramento ou prazer

Tudo isso nos traz a uma outra técnica. Para irmos além da compreensão e conseguirmos passar à ação, pode ser preciso planejar deliberadamente experiências que ampliem o nosso leque de competências ou o nosso prazer.

Planejamento do prazer

Muita gente deixa de planejar atividades prazerosas por se deixar envolver pelo estresse e pelo sofrimento de tal forma que acaba esquecendo que o prazer é possível. Ou se recusa a planejar atividades prazerosas por preferir que elas se dêem espontaneamente. Entretanto, é justamente nos momentos de estresse ou em que o prazer não está acontecendo de forma espontânea que o planejamento se faz mais necessário. Se você for como a maioria das pessoas, provavelmente há uma série de coisas que você gosta de fazer mas só faz muito de vez em quando. Katie vive dizendo que adora teatro; no entanto, quando indagada sobre a frequência com que costuma ir, a resposta é: “Ah, uma ou duas vezes por ano”.

Se você de fato gosta de determinada coisa mas só a faz uma ou duas vezes por ano (se tanto), é porque não está conseguindo incorporar experiências prazerosas à sua vida. Se você gosta de teatro, é muito provável que consiga encontrar mais de uma ou duas peças para assistir em um ano. Mesmo morando numa cidade pequena, os alunos da escola volta e meia devem montar uma apresentação de teatro, ou talvez haja um grupo de teatro local. Por mais que os espetáculos não sejam nenhuma montagem da Broadway, não deixam de ser teatro por causa disso. Assistir é uma maneira de expandir a sua experiência; pode expandir o seu prazer.

Planejar uma maneira estruturada de aumentar o seu prazer pode ser benéfico para quem adoraria que os outros lessem os seus pensamentos. Elise,

por exemplo, gosta de cinema e acha que seu marido, Frank, deveria saber disso e às vezes procurar agradá-la sugerindo que os dois fossem assistir a um filme. Como, porém, o cinema não figura entre as maiores prioridades de Frank, ele sempre a desaponta nesse quesito.

Em primeiro lugar, Elise tem de entender que querer que seu marido leia seus pensamentos é impossível. Uma *atitude concreta* que ela pode tomar, entretanto, é sugerir que eles façam das noites de sexta-feira as suas noites de ir ao cinema. Elise pede a Frank que inclua essa atividade na sua agenda por ser de fato algo que ela adora – e ele, como não desgosta de ir ao cinema e deseja agradar a esposa, concorda. Agora, sabendo que eles vão assistir a um filme na sexta à noite, Frank vez por outra sugere um filme para verem – o que, naturalmente, deixa Elise ainda mais feliz.

Promoção da auto-estima

O sucesso promove a auto-estima; portanto, vale a pena investir tempo em atividades nas quais você sabe que será bem-sucedido. Não precisa ser nada muito radical; pode ser preparar um determinado prato ou colocar no correio a mala-direta de um candidato em campanha política. Qualquer coisa que você já tenha realizado com sucesso, por menor que seja, vale a pena repetir. Sempre que pensar com os seus botões: “Fiz isso e fiz bem-feito”, vai aumentar a autoconfiança que lhe permitirá buscar o novo e o desconhecido.

Planejamento da prática

Sempre que você encontrar algo que gostaria de fazer bem mas não acredita dominar, planeje atividades que lhe proporcionem a oportunidade de praticar. Suponhamos que você venha adiando a iniciativa de dar uma festa por acreditar que qualquer festa que você possa dar deve necessariamente ser, para usar as palavras de Erma Bombeck, “fácil e elegante”. É muito provável que você pense assim por não ter lá muita experiência em organizar recepções; no entanto, pode ter certeza de que as pessoas cujos eventos tendem a ser descritos como elegantes e aparentemente fáceis treinaram bastante.

É como diz o velho ditado: “A prática traz a perfeição.” Ninguém espera que alguém, que não tenha treinado muito as suas tacadas, ganhe um campeonato do circuito profissional de golfe. Ninguém supõe que um time se saia bem numa temporada se não tiver treinado suas principais jogadas à exaustão.

É muito comum que pessoas que se sentem diante de um computador pela

primeira vez sintam-se intimidadas. “E se ele explodir?” (Não vai.) “E se eu perder os meus dados?” (Bem-vindo ao clube.) Invariavelmente a prática proporciona maior facilidade – e prazer; mas muita gente acha que ou se nasce um especialista ou se permanecerá condenado ao limbo eterno no que se refere a determinadas atividades – puxar papo com desconhecidos em festas, sexo, organizar recepções, falar em público. Estão redondamente enganados. Nem o mais bem-dotado atleta chega ao pódio sem muito treino. Nem o ator mais talentoso dispensa os ensaios. Cientistas ganhadores do Prêmio Nobel tentaram primeiro isto, depois aquilo, até encontrarem a fórmula certa – e assim é com todo e qualquer empreendimento humano. Mesmo o dom da tagarelice é encontrado mais comumente entre aqueles que praticaram bastante falar com os outros. Portanto, se quiser ser bom em alguma coisa, abra tempo para a prática na sua agenda. Se você for dos que tendem a perguntar “e se...?”, saiba que as respostas vêm com a prática. E se a receita desandar? A resposta é: “Vou aprender com o erro – e mudar a receita na próxima vez.”

E se você participar de uma entrevista de emprego e for rejeitado? Provavelmente vai acontecer inúmeras vezes enquanto você não acumular experiência. A cada ocasião, analise o que foi bem e o que não foi. Quanto mais entrevistas você fizer, mais à vontade vai se sentir. Afinal, já vai saber o que esperar. Já estará familiarizado com os tipos de perguntas que são feitas. Vai respondê-las cada vez com mais facilidade.

O candidato a anfitrião de festa pode objetar: “Eu não sei o que praticar, pois não sei como se dá uma festa.” A resposta é: comece pequeno. Pratique convidar alguns amigos íntimos para irem à sua casa. Veja o que acontece. Quando se sentir à vontade nesse patamar, comece a praticar outro – acrescente mais gente. Pouco a pouco, pode ir incrementando a sua fórmula. Varie o cardápio. Veja o que funciona e o que não.

O perfeccionista talvez argumente que “o problema é que, por mais que eu pratique, não vou conseguir fazer tudo como quero. Mesmo que eu jogue futebol todos os dias – aos cinquenta anos de idade – duvido que o Flamengo vá me contratar como centroavante.” Naturalmente, o primeiro passo é mental: se você não puder realizar o seu maior sonho, qual é o segundo maior? A etapa seguinte é passar para a ação: pratique para fazer a sua segunda opção acontecer.

Resolução de problemas

Quando estamos estressados, os problemas parecem insolúveis.

Uma das estratégias mais úteis para lidar com problemas concretos é perguntar “o que é preciso para resolver este problema?”, em vez de “será que dá para resolver isto?” Basta mudar um pouquinho o ponto de vista para aumentar as chances de encontrar uma solução.

Em busca de soluções

Em situações de estresse é comum rejeitarmos uma solução que nos ocorre pelo simples fato de ter sido a *nós* que ocorreu (“Se fui eu que pensei nisso, coisa boa não pode ser”). Quando for esse o caso, talvez possamos nos ajudar procurando soluções, isto é, perguntando-nos se alguém, em algum lugar, já conseguiu resolver o mesmo problema.

Em seguida, basta nos concentrarmos em identificar alguém a quem possamos recorrer, algum material que possamos ler, onde podemos encontrar informações acerca do problema que temos de resolver. Assim, vamos poder escolher uma das soluções que outros já tentaram – experimentando um pouco de tentativa e erro, se necessário – a fim de determinar a melhor solução para o nosso caso. Por exemplo: Janice, mãe de dois filhos, acaba de separar-se do marido, está se sentindo sobrecarregada por suas responsabilidades e quer arranjar um emprego em meio expediente a fim de ganhar um pouco mais de dinheiro. Sem dinheiro, porém, não tem condições de pagar uma creche para os meninos.

Janice recorre a outras pessoas que estejam na mesma situação. Vai à reunião de um grupo para pais solteiros e lá conhece uma moça que lhe conta que ganha um dinheirinho extra prestando serviços de *baby-sitter* para outros pais – e ainda cuida dos próprios filhos ao mesmo tempo. Assim, Janice acaba tendo duas idéias: distribui panfletos pela vizinhança, oferecendo seus serviços de *baby-sitter*, e começa a prestar atenção aos anúncios que ofereçam babás em meio período para tomar conta dos seus próprios filhos caso ela consiga um emprego de garçonne em meio expediente.

Divida seu objetivo em etapas menores

Possivelmente, o maior obstáculo à consecução de qualquer objetivo é a sensação de que o que é preciso fazer é grande, complicado, oneroso ou perigoso. Quando já partimos da premissa de que para atingir nossa meta

precisaremos muito de algo que não temos, a reação natural é desistir. Por que tentar, podemos perguntar, se todos os nossos esforços estão fadados ao fracasso?

Uma boa técnica para lidar com esse fator consiste em pensar no primeiro passo em vez de pensar só no objetivo final. Se você estivesse na calçada em frente a um edifício de três andares sem elevador e sua intenção fosse chegar a um escritório no terceiro andar, o que você procuraria?

A escada?

Isso mesmo.

Talvez a alternativa mais direta fosse levitar até o terceiro andar e entrar pela janela, mas, em termos práticos, é mais sensato encontrar a escada e subir, um degrau de cada vez.

O mesmo vale para a consecução de metas. Ao perguntar: “O que é preciso para resolver este problema?”, talvez você esteja respondendo: “Coisas demais.”

Talvez você esteja vendo a solução em partes grandes demais para engolir. Antes de desistir ou ceder, afaste-se um pouco e pergunte: “Que providências específicas seriam necessárias para eu me aproximar mais da solução deste problema?”.

Faça uma lista das etapas, para então examiná-las e dividi-las em etapas ainda menores; quanto menores, melhor, mesmo que fiquem tão ínfimas que pareçam bobas. (Pegue o caderninho de telefone. Olhe o número. Anote-o. Tecle.) Etapas tão minúsculas que chegam a parecer bobas ao mesmo tempo são fáceis de ultrapassar.

Um pouco de faz-de-conta

“O mundo inteiro é um palco, e todos os homens e mulheres não passam de atores”, escreveu William Shakespeare em *Como gostais* – e acertou na mosca.

Todos nós representamos papéis. Quem nunca sorriu mesmo sem estar com a menor vontade? Quem nunca continuou com a sua rotina normal de trabalho – atendendo aos clientes, falando ao telefone, o que fosse – mesmo passando mal e preferindo não ter saído da cama? Quem nunca fingiu que estava tudo normal, por não querer que os outros percebessem que havia algo de errado?

Em geral, desempenhamos papéis dos quais temos consciência. Fazemos

cara de sérios para uma criança a quem é preciso impor disciplina, mesmo que por dentro estejamos achando graça. Aparentamos preocupação diante da queixa de um cliente, mesmo que no fundo o achemos um chato de galochas. No primeiro encontro, a gente se desmancha em gentilezas que mais à frente no relacionamento tendemos a deixar de lado.

Entretanto, hesitamos em desempenhar papéis justamente quando poderia ser *mais vantajoso* para nós.

Por exemplo, Howard sente-se deslocado em festas, o que o impede de abordar outros convidados e entabular uma conversa qualquer. Mas e se ele experimentar representar o papel de um sujeito seguro de si, que não se intimida nesse tipo de situação? Caminha com um ar autoconfiante, sorri como se estivesse perfeitamente à vontade, apresenta-se para os outros – “Oi, meu nome é Howard” –, exatamente como qualquer freqüentador de festas autoconfiante.

Você está pensando que não consegue fazer isso? Ora, por que não? É só mais uma cena entre as muitas que já foi convidado a representar. Esse faz-de-conta é uma técnica poderosíssima. Se quisermos mudar nosso comportamento, basta desempenharmos um outro papel, fingirmos ser outra pessoa – aquela que gostaríamos de ser.

Se você gostaria de ser alguém mais cordial, pode começar aparentando cordialidade. Sorria, cumprimente. Nem todo mundo vai retribuir o sorriso ou cumprimentar de volta, mas alguns vão. Avalie o impacto da sua iniciativa sobre os outros.

Os terapeutas intitulam essa técnica de exposição *in vivo*. Um terapeuta que estava tentando ajudar um cliente a aumentar sua autoconfiança ofereceu-se para ir com ele a um bar de solteiros. O terapeuta sugeriu que o cliente primeiro o observasse e depois seguisse o seu exemplo; aproximou-se de uma jovem e começou a conversar com ela. O cliente imitou o jeito do terapeuta e logo estava envolvido numa conversa com outra moça. No dia seguinte, o terapeuta confidenciou a um amigo que nunca antes tivera tamanho sucesso num bar de solteiros. Ao desempenhar o papel do “terapeuta confiante” (o que, a seu ver, era sua obrigação perante o paciente), foi capaz de realizar algo que nunca antes se sentira seguro para tentar, sendo apenas “ele mesmo”.

Você pode desempenhar o papel que bem entender. Pode experimentar alguns para ver se funcionam e praticar os que lhe parecerem mais promissores.

Escreva um roteiro

Pode ser útil escrever com antecedência um roteiro do papel que você pretende desempenhar. Obviamente, ao contrário de uma peça representada num palco, não dá para esperar os outros personagens dizerem as falas que escrevermos para eles. Entretanto, como o roteiro nos ajuda a preparar o que poderíamos dizer, nossa confiança para lidar com a situação aumenta. Os dramaturgos costumam descrever o cenário e como cada personagem está vestido; ao escrever o seu roteiro, você também pode planejar o que vestir, por exemplo. Quanto mais preparado você estiver, melhor.

A representação de cenas funciona nas mais variadas situações. Se você vai dar um telefonema para vender algo, pode encarnar um vendedor que adora telefonar e não se importa se for rejeitado cinqüenta vezes porque na quinquagésima primeira ligação pode lograr êxito. Escreva um roteiro daquilo que acredita que esse vendedor entusiasmado diria para alguém do outro lado da linha. Escreva algumas alternativas: “Se disserem isso, assim, vou responder assim, assado.” Ou, caso ache que lhe falta assunto para puxar conversa numa festa, leia um jornal antes de ir, escolha algumas matérias que chamem a sua atenção e anote alguns comentários que poderia fazer a seu respeito. “Li hoje que o presidente disse que a situação econômica está melhorando. O que você acha?” Pedir opiniões costuma ajudar nas conversas. As pessoas em geral têm um profundo interesse por suas próprias questões e acham instigante quem também se interessa por elas.

Num de seus filmes, o comediante Danny Kaye representou um personagem que se parecia com um figurão do governo que havia desaparecido. Pediram-lhe que ocupasse o seu lugar, a fim de que ninguém se desse conta de seu sumiço. Entretanto, claro que o personagem de Kaye não tinha como saber tudo que o outro sabia – como então poderia se passar por ele? Ele então opta por jamais responder uma pergunta. Leva a mão ao queixo, faz cara de pensativo e limita-se a emitir um “hmmm”, ou diz: “Talvez você tenha razão.” Sim, é só um filme, mas ainda assim contar com um roteiro básico para lidar com uma situação complicada pode nos levar longe.

Elaborar um roteiro para uma conversa delicada pode nos ajudar a manter a cabeça no lugar durante o confronto. Sandy precisa falar com seu ex-marido, Al, sobre como vão combinar as visitas dele aos filhos. Sabendo que suas conversas com ele tendem a terminar em discussões aos berros (“Não quero que você fique me dando ordens e dizendo o que devo ou não devo fazer!”, “É, eu sei: você nunca ouve o que se fala, esse é o seu problema!”) e não querendo que isso se repita desta vez, ela planeja cuidadosamente uma abordagem firme, mas cordial.

Sandy: Gostaria de combinar contigo o nosso esquema para você ver as crianças.

Se Al concordar, a conversa pode começar. Mas ele pode dizer que agora não é alegar que está ocupado.

Sandy: Tudo bem, então. Quando seria uma boa hora para a gente conversar?

Al (possivelmente): Sei lá. Estou com muita coisa com que me preocupar agora. Por que a gente não vai levando e vê no que dá?

Sandy: Sei que você anda muito ocupado, mas estamos adiando essa conversa há muito tempo e eu queria resolver isso. Gostaria que nos encontrássemos um dia deste fim de semana, quando as coisas ficam mais calmas, para conversarmos. É muito importante. Você prefere sábado ou domingo?

Al (provavelmente): Tudo bem. Acho que domingo está bem. Que tal meio-dia?

Sandy: Ótimo. Enquanto isso, deixamos essa história para lá.

Experimente novos comportamentos

Uma técnica similar à da representação de cenas consiste em experimentar novos comportamentos, o que significa simplesmente praticar um papel. Os adolescentes costumam fazer esse tipo de coisa na frente do espelho: os meninos praticam um ar descolado, e as meninas, um ar sedutor, fazendo caras e bocas no espelho. O que é útil para os adolescentes pode ser útil para qualquer um. Você pode praticar o seu roteiro: “Oi, meu nome é Howard”; “Meu nome é Howard, muito prazer. Posso lhe oferecer uma bebida?” Podemos praticar parecermos calmos, podemos praticar um sorriso, podemos praticar apenas dizer “oi”; podemos praticar uma entrevista de emprego com um amigo.

Relaxamento

Você pode não achar que o relaxamento se enquadre numa lista de técnicas de ação. O relaxamento auto-induzido, no entanto, pode ser um ato de imensa utilidade. Quando estamos muito agitados, fica difícil tomar qualquer atitude.

Assim, quando nos sentimos estressados, ansiosos ou assustados, fazer algo que nos ajude a relaxar pode ser crucial para conseguirmos tomar qualquer iniciativa.

Sabemos muito bem quando estamos verdadeiramente relaxados. Nosso próprio corpo nos mostra. Os músculos perdem a rigidez e ficam confortáveis; somos invadidos por uma sensação deliciosa de calor e paz.

Existe um sem-número de técnicas de relaxamento. Para alguns, basta ficar de molho numa banheira quente ou ouvir uma bela música para reduzir a tensão. Para outros, o que mais ajuda é sentar-se em silêncio, de olhos fechados, e imaginar que estão em um lugar tranquilo e sossegado. Por exemplo, a pessoa pode se imaginar num barco, flutuando num lago num dia de sol, ou caminhando pela praia, com as ondas lambendo seus pés. Qualquer lugar que nos pareça relaxante é um bom lugar para nos imaginarmos quando nos sentimos dominados pela tensão. Em geral, não basta só visualizar o cenário; é preciso pensar nele durante algum tempo – o que significa visualizar os detalhes. Por exemplo, que cores estamos vendo? Qual a cor da praia? Qual a cor da água? Que temperatura está fazendo?

A idéia é afastar os pensamentos do que quer que seja a causa da tensão e fixá-los em algo que nos induza ao relaxamento; portanto, quanto mais profundamente pensarmos, visualizarmos e descrevermos para nós mesmos esse lugar tranquilizador, mais calmos vamos ficar.

Para algumas pessoas, a meditação ajuda muito. Meditar é simplesmente uma das alternativas possíveis para concentrarmos nossos pensamentos em alguma outra coisa que não algo que nos deixa nervosos. O meditante deve sentar-se numa posição confortável e respirar profundamente, repetindo uma palavra qualquer, de sua escolha, que pode ser qualquer uma que lhe seja fácil dizer. Muita gente limita-se a emitir o som *om*. Inspiram e, ao expirar, repetem *ommmmmm*. O processo dura cerca de vinte minutos – isto é, vinte minutos com o foco no relaxamento... na serenidade... na respiração...

Outra técnica de relaxamento interessante consiste em ir relaxando cada parte do corpo, uma depois da outra, concentrando os pensamentos em uma de cada vez. Podemos pegar no sono à noite nos despedindo de cada dedo do pé, das panturrilhas, das coxas, das nádegas, da barriga e assim por diante. É bem mais eficiente do que contar carneirinhos.

Por fim, você pode comprar uma fita de relaxamento, ou preparar a sua própria; assim, quando quiser relaxar poderá ouvi-la e concentrar a mente nas palavras e instruções gravadas.

A seguir, sugerimos um roteiro para uma fita dessas. Leia-o num gravador em ritmo lento e pausado e, quando quiser relaxar, sente-se numa cadeira confortável ou deite-se na cama e siga as orientações dadas.

Como para muita gente é bastante relaxante primeiro tensionar cada parte do corpo antes de relaxá-la, a fim de ajudar o cérebro a registrar a diferença entre tensão e conforto, foi assim que elaboramos este roteiro. Se preferir, você pode modificá-lo, deixando de fora as instruções para retesar os músculos.

Roteiro de relaxamento

Inspire profundamente. Espere um pouco... e solte o ar. Esvazie completamente os pulmões. Feche os olhos.

Aqui tem início o processo de relaxamento.

Vá respirando profundamente; mais profundamente que o normal. Respire pelo abdome, não pelo peito. Sinta a sua barriga subindo ao inspirar.

Inspire, profundamente.

Deixe o ar sair. Esvazie totalmente os pulmões.

Inspire de novo, profundamente.

Expire.

Agora, vamos começar o processo que vai relaxar o seu corpo, desfazer os nós dos seus músculos e conduzi-lo a um agradável estado de relaxamento e acolhimento.

Continue respirando profundamente; sempre pelo abdome e não pelo peito.

Agora, pense nos seus dedos do pé. Contraia os dedos. Esprema-os. Sinta que eles ficam bem apertados. Segure-os mais um pouquinho... Agora solte. Mexa-os um pouco. Perceba a diferença entre a sensação de quando estavam contraídos e agora que estão relaxados.

Todo o seu corpo vai ficar diferente depois que você o soltar... depois que tiver

se livrado de todas as contrações e tensões e puder relaxar.

Relaxe todo o seu pé esquerdo. Deixe-o tão relaxado quanto os seus dedos. Agora, o pé direito. Solte-o, simplesmente.

Agora, se você estiver deitado, estique as pernas o máximo que puder, tensionando-as para irem mais longe. Caso esteja sentado, empurre-as contra o chão. O objetivo é sentir a sua tensão. Continue sentindo. Essa é a tensão que está presente em todo o seu corpo.

Agora, relaxe as pernas.

Relaxe as panturrilhas. Procure visualizá-las relaxando... repousando... ficando mais confortáveis. Relaxe a parte superior das pernas: deixe a tensão escorrer dos joelhos... das coxas...

Algumas pessoas sentem-se aquecidas quando relaxam. Pode ser que as suas pernas estejam mais quentinhas agora. Quentinhas... aconchegantes... relaxadas.

Pode ser também que você esteja sentindo as pernas pesarem... tão pesadas que seria preciso fazer um imenso esforço para movê-las. Se você estiver se sentindo assim, ou vier a sentir-se assim em algum momento, tudo bem: é um sinal de que o seu corpo está se acomodando, deixando-se dominar pelo conforto.

Agora, tensione as nádegas. Mais... e mais um pouco. Sinta a tensão concentrada. Segure-a assim por alguns momentos... só um pouquinho mais... Quer comparar essa sensação de retração e tensão com aquela que acontece depois de haver relaxado?

Relaxe. Continue respirando profundamente. Inspire suavidade, calor, conforto. Expire a tensão, o frio, a rigidez.

Inspire suavidade, calor, conforto.

Expire a tensão, o frio, a rigidez.

Agora, cerre os punhos com força. Aperte bem os dedos, até doer. Segure a tensão nos punhos... só mais um bocadinho.

Agora, relaxe as mãos. Mexa os dedos um pouco. Solte as mãos e deixe-as relaxar... esquentar... ficar confortáveis. Elas podem formigar um pouco... tudo bem. Deixe os dedos relaxarem.

Continue inspirando.

Profundamente.

Expirando... esvaziando os pulmões até o fim.

Junte os braços na lateral do corpo, com os cotovelos enfiados na cintura. Tensione os braços. Mantenha a tensão. Segure um pouco mais...

Relaxe.

Relaxe o antebraço esquerdo...

Agora, o antebraço direito.

O braço esquerdo...

E o braço direito.

Continue respirando profundamente. Agora, você está se sentindo cada vez mais confortável; seus braços talvez estejam pesados... deixe-os se soltarem. Deixe-os penderem ao longo do corpo. Deixe-os serem dominados pelo calor... e pesarem.

Agora, tensione os ombros. Puxe-os na direção do pescoço. Sinta a rigidez. Mantenha-a.

Agora, relaxe. Solte os ombros. Deixe os músculos afrouxarem.

Deixe os músculos das costas afrouxarem também. Relaxe a parte de baixo das costas. Relaxe a parte de cima. Relaxe as escápulas.

Agora, relaxe a nuca.

Pode ser que você esteja se sentindo quentinho... pode sentir um formigamento... tudo o que o deixar mais confortável está bem.

Agora, tensione o maxilar. Repuxe a boca, faça uma careta. Aperte os lábios... segure a tensão. Aperte... aperte... aperte...

Agora, relaxe.

Deixe o maxilar solto... solte os lábios... quando estamos tensos, nossos dentes ficam trincados; agora, sinta uma abertura entre o maxilar inferior e o superior. Deixe a língua repousar no fundo da boca... Deixe a tensão escorrer da sua mandíbula...

Agora, você já está quase totalmente relaxado... sentindo-se mais quente... sentindo-se aconchegado.

Relaxe os músculos das bochechas...

Relaxe os músculos da testa...

Relaxe o couro cabeludo...

Deixe-se simplesmente afundar na cadeira ou na cama... afundar cada vez mais, mergulhando nessa sensação de conforto e tranquilidade que é o relaxamento.

Cada vez mais fundo... mais fundo... mais fundo.

Continue inspirando... profundamente... e expirando... solte a tensão a cada respiração... Inspire, expire e expanda esse momento de absoluta serenidade para toda a sua vida.

Quando você estiver pronto para despertar, conte devagar até cinco... vá voltando devagar... Você vai ver que pode ficar completamente alerta e sentir-se muito bem.

VIVA MELHOR

Antes de começar a ler este livro, você já sabia que não basta ser inteligente para não cometer erros comuns. Agora, contudo, você já sabe exatamente *por que e como* tantos erros comuns são cometidos, mesmo pelas melhores pessoas e as mais brilhantes.

Antes de iniciar a leitura deste livro, você também já sabia que praticamente ninguém pode esperar, como os heróis e heroínas dos contos de fadas infantis, viver feliz para sempre – sem nenhum problema, sem preocupações, em perpétua bem-aventurança. Muito pelo contrário: a vida real nos brinda com um misto de dor e prazer, estresse e satisfação, tristezas e alegrias. O melhor que podemos buscar é aumentar a dose de prazer, satisfação e alegrias, e minimizar a dor, o estresse e a tristeza. Sem dúvida, algumas pessoas – e talvez você seja uma delas – sofrem dissabores acima da média. É inegável que muita gente é atingida por circunstâncias que estão fora do seu controle. Agora, entretanto, você já sabe que uma boa parte da nossa dor, estresse e dos percalços que enfrentamos não passa de uma consequência daquilo que *pensamos* acerca dos acontecimentos da vida. Agora, você entende como é fácil enxergar dificuldades onde não existe nenhum problema real, criar sofrimentos desnecessários e transformar situações de fato ruins em algo muitíssimo pior.

“Um tipo de felicidade consiste em saber exatamente em que momento ficar infeliz”, escreveu o epigramatista francês do século XVII François, duque de La Rochefoucauld. Nada mais verdadeiro. Muitos de nós parecem

determinados a sofrer bem mais do que o desejável e o necessário – o que, naturalmente, reduz sua cota de satisfação. Agora que você está ciente de tudo isso, no entanto, você pode *se defender* – e, agora, você já sabe *como*.

Uma idéia melhor

Eis uma maneira simples de lembrar-se da terapia descrita neste livro: pense na palavra inglesa *IDEA* (“idéia”) como uma abreviação de

I – *Identifique* o equívoco mental em que você está incorrendo (examine os pensamentos automáticos que cruzam o seu cérebro).

D – *Defina* esse erro (o que ele significa para você? Como está afetando a sua vida? Que provas você possui de sua existência concreta?).

E – *Examine* o seu curso de ação (conceba alternativas, considere os prós e os contras).

A – *Aja*. Lembre-se de que o reconhecimento é só um primeiro passo. Agora, você precisa partir para a ação.

Faz muita diferença se você não conseguir identificar *precisamente* o erro mental cometido? Para falar a verdade, não. Afinal, conforme já dissemos, a tendência desses equívocos é se sobreporem; dificilmente se apresentam enfileirados, um de cada vez. Não se espante se a síndrome do Chicken Little e o pensamento condicional ocorrerem juntos, ou se a mania de perseguição e a crença nos críticos unirem forças – para citar apenas duas das inúmeras possíveis combinações e intercâmbios. O mais importante é reconhecer que você pode estar cometendo *pelo menos um* desses erros de pensamento. O mais importante é você parar e forçar-se a analisar o que estiver lhe passando pela cabeça. Se conseguir detectar um erro mental, já é um começo. Se pelo menos você reconhecer que provavelmente está cometendo um erro de pensamento qualquer, mesmo que não saiba bem qual deles, já será um *bom* começo.

Mas é imprescindível casar uma técnica específica com um equívoco mental específico? Não. A finalidade do quadro da página 295 é dar apenas uma noção de quais técnicas são mais úteis para lidar com quais erros; todavia, é ao experimentá-las que você vai descobrir quais tendem a funcionar melhor no seu caso. Assim como os erros para os quais essas técnicas foram desenvolvidas, elas próprias também se sobrepõem e combinam. Quando você começar por uma, naturalmente acabará indo parar em outra.

Ferramentas para a vida inteira

Pense nas técnicas terapêuticas que você aprendeu neste livro como *ferramentas para a vida inteira*, que devem ser usadas sempre. Seria ótimo se, uma vez eliminado um problema, ele nunca mais se atrevesse a dar as caras novamente. Seria ótimo se, depois que você conseguisse resistir à tentação de entregar-se aos pensamentos negativos, nunca mais fosse preciso enfrentá-la outra vez. Só que a vida não funciona assim. É como a poeira: precisamos estar sempre limpando e jogando fora. Entretanto, essa faxina fica mais fácil quando temos ferramentas poderosas e eficazes à nossa disposição.

Você vai ver que é interessante reler este livro de vez em quando, ao lidar com a multidão de problemas que atravessa o seu caminho. Relembrar as técnicas cognitivas e comportamentais com uma certa frequência ajuda a mantê-las frescas e prontas para o uso.

Não se esqueça de que de nada vão adiantar todas as ferramentas do mundo se você não fizer *uso* delas. Ninguém constrói uma casa com um martelo e um serrote que não saem da gaveta ou prateleira. Primeiro é preciso tirá-los de lá e usá-los. O mesmo vale para as ferramentas contidas neste livro. O mero conhecimento delas não terá passado de uma leitura interessante caso você não as incorpore à sua vida. É preciso fazer um esforço; não chega a ser um esforço hercúleo, mas também não vai acontecer nada num passe de mágica.

O mundo não é todo negativo

Às vezes você pode ter a impressão de que está enterrado até o pescoço num caldeirão lamacento de equívocos, indiferença e irracionalidade. Sem dúvida, é uma sensação desanimadora. Felizmente, porém, apesar de tantos enganos que há por aí, também há boas informações, também há reforço positivo, também há pessoas razoáveis. O mundo não é todo negativo. Você não precisa ficar metido na lama – pode sair, mesmo que o trabalho tenha de ser feito com apenas um passo de cada vez.

Não são poucos os que desistem. O esforço de descobrir qual é o primeiro passo e dá-lo, efetivamente, pode parecer mais árduo do que se limitar a aceitar a comodidade a curto prazo de colocar nos outros a culpa por nos haverem enfiado no caldeirão. Em vez disso, é preciso pensar nos benefícios a longo prazo, isto é,

no quanto será muito mais cômodo sair da lama.

Assumindo a responsabilidade por si mesmo

Quando resolvemos usar as ferramentas da terapia cognitiva para melhorar a nossa qualidade de vida, estamos na verdade assumindo oficialmente a responsabilidade pela nossa qualidade de vida – uma decisão importantíssima.

É o mesmo que dizer:

- “Não vou deixar meu passado destruir meu futuro.”
- “Não vou permitir que as mágoas infligidas por terceiros me abalem.”
- “Não vou deixar que os obstáculos colocados no meu caminho pelas pessoas ou pelas circunstâncias me impeçam de prosseguir. Vou procurar um jeito de superar ou contornar essas barreiras.”
- “Posso até não ser capaz de modificar os outros mas, se existe alguém que eu tenho certeza de que consigo mudar e influenciar, esse alguém sou eu mesmo.”
- E, para citar uma fala célebre do filme *Rede de intrigas*: “Estou danado da vida e não engulo mais sapo nenhum.”

Você pode perder um tempo enorme colocando a culpa pelos sentimentos que atrasam a sua vida no pai que foi abusivo ou o decepcionou, ou numa crítica injusta, ou numa grande adversidade qualquer, que você não fez nada para merecer, ou no mais puro e simples azar. Pode ser que você esteja coberto de razão, e os golpes que sofreu tenham sido de fato devastadores. Mas só você mesmo pode decidir se esses golpes vão derrubá-lo ou não.

Lembre-se, aliás, de que, em inglês, a palavra *culpa* (*blame*) inclui a palavrinha *me – eu*. Não se esqueça de que culpar os outros – ou determinadas circunstâncias – pelos nossos problemas não vai ajudar a solucioná-los. Por mais que eles os tenham *causado*, no tocante à solução, somente nós mesmos podemos dizer: “Depende de *mim*.”

Naturalmente, isso vai parecer injusto para muita gente. Por que “eles” escapariam impunes pelo que aprontaram? Talvez seja injusto, *de fato*. Mas eles podem até já ter morrido a esta altura do campeonato. Ou não darem a mínima. Ou nem haverem se dado conta dos danos que causaram. Ou terem uma atitude hostil. Por uma infinidade de motivos, talvez eles não tenham o menor interesse

em ajudar a mudar a nossa vida para melhor. Portanto, só depende de nós. Por mais que outros tenham causado a dor – o que é que *nós* estamos fazendo para mantê-la?

Às vezes, mesmo quando parecemos assumir a culpa pelos nossos próprios problemas, na verdade estamos culpando outros: “Sim, sou viciado. Sim, tenho depressão. Sim, eu vivo com medo. Mas também o que você queria, depois de tudo o que eu já passei?”, ou então: “Com a história que eu carrego, como é que eu poderia aproveitar a vida?”

Vejamos a palavra *blame* (culpa) mais uma vez. *Blame* também inclui *lame* – aleijado. Outra coincidência interessante, não? Afinal, culpar os outros, por mais válida que seja a queixa, de certa forma acaba nos estropiando, se tudo o que fazemos é reclamar.

Não se esqueça: o que importa é o modo como cada um de nós encara a vida. O que vale é aquilo que pensamos. O que vale é o que fazemos.

Identifique.

Defina.

Examine.

Aja.

“Cuide dos seus pensamentos”, disse Platão. “Com eles, você pode fazer qualquer coisa.”

APÊNDICE A

TABELA DE TÉCNICAS

O quadro a seguir indica quais das técnicas descritas nos Capítulos 12 e 13 funcionam melhor com cada um dos dez erros de pensamento. Em alguns casos, a técnica será útil para todos os erros – e você verá um X em todos os quadradinhos. Noutros casos, porém, o X indica os erros para os quais a técnica se aplica.

1. Determinação do significado
2. Questionamento das evidências
3. Atribuição de responsabilidades
4. Descatastrofismo
5. Pensamento alternativo
6. Sentimento alternativo
7. Atitude alternativa
8. Comparação de vantagens e desvantagens
9. Nomeação dos erros
10. E daí?
11. Superexagero
12. Escala de 1 a 10

13. Transformar adversidades em vantagens
14. Desenvolvimento de imagens substitutivas
15. Ensaio de imagens positivas
16. Auto-instrução
17. Autodistração
18. Bancar o advogado de defesa
19. Planejamento do tempo
20. Planejamento do aprimoramento e do prazer
21. Resolução do problema
22. Divisão do objetivo em etapas menores
23. Representação de cenas
24. Experimentar novos comportamentos
25. Relaxamento

	SÍNDROME DO CHICKEN LITTLE	TELEPATIA	MANIA DE PERSEGUIÇÃO	ACREDITAR NO ACESSOR DE IMPRENSA	ACREDITAR NOS CRÍTICOS	PERFECCIONISMO	MANIA DE COMPARAÇÃO	PENSAMENTO CONDICIONAL "E SE...?"	DEVE-SER-ASSIM COMO IMPERATIVO	"SIM, MAS..."
X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
				X			X			X
X				X					X	
X	X	X		X	X				X	
X	X	X		X	X				X	

[illegible]

APÊNDICE B

QUADRO DE ATIVIDADES DIÁRIAS

Observação: Classifique as atividades A (Aprimoramento)
e P (Prazer) de 1-10.

Dia da semana _____

Manhã

6h 9h

6h15 9h15

6h30 9h30

6h45 9h45

7h 10h

7h15 10h15

7h30 10h30

7h45 10h45

8h 11h

8h15 11h15

8h30 11h30

8h45 11h45

Tarde

12h 15h
12h15 15h15
12h30 15h30
12h45 15h45
13h 16h
13h15 16h15
13h30 16h30
13h45 16h45
14h 17h
14h15 17h15
14h30 17h30
14h45 17h45

Noite

18h 21h
18h15 21h15
18h30 21h30
18h45 21h45
19h 22h
19h15 22h15
19h30 22h30
19h45 22h45
20h 23h
20h15 23h15
20h30 23h30
20h45 23h45

Madrugada

0h 3h
0h15 3h15

0h30 3h30

0h45 3h45

1h 4h

1h15 4h15

1h30 4h30

1h45 4h45

2h 5h

2h15 5h15

2h30 5h30

2h45 5h45

ÍNDICE REMISSIVO

A

A felicidade não se compra (filme), [1](#)

A Nova roupa do imperador, [1](#)

Acompanhamento dos Silva, [1-2](#)

Adler, Alfred, [1-2](#), [3](#)

Adversidade transformada em vantagem, [1-2](#)

Advogado de defesa, bancando o, [1-2](#)

- crença nos críticos e, [1](#)
- Síndrome do Chicken Little e, [1-2](#)

Agorafobia, pensamento e-se e, [1-2](#)

Alcoólicos Anônimos, [1](#)

Alcoolismo, adversidade transformada em vantagem por, [1](#)

Amigos

- como assessores de imprensa, [1](#)
- mania de perseguição e, [1-2](#)
- perda, [1-2](#)

Ampliação, caminho da, [1](#)

Ansiedade

- *deve-ser-assim* como determinativo e, [1](#), [2](#)
- dor e, [1](#)
- limiar de estresse e, [1-2](#)
- questionamento de evidências e, [1-2](#)

Apenas mágoas (Quinn), [1](#)

Arrependimento, *deve-ser-assim* como determinativo e, [1-2](#)

Assertividade, “sim, mas” e, [1-2](#)

Assessores de imprensa, crença nos, [1](#), [2-3](#)

- amigos como, [1](#)
- chefes como, [1](#)
- consequências negativas de se acreditar em, [1-2](#)

- evitação da responsabilidade, [1-2](#)
- uso de antigas estratégias, [1-2](#)
- contatos comerciais como, [1](#)
- indo contra, [1-2](#)
- internos, [1-2](#)
- funcionários como, [1](#)
- mães como, [1](#)
- mania de comparação e crença nos, [1-2](#)
- verificação da realidade e, [1-2](#)
 - atribuição de culpa e responsabilidade, [1-2](#)
 - indo de encontro às suas próprias crenças, [1-2](#)

Aterrorizamento. Ver Síndrome do Chicken Little

Atitude

- alternativa, [1-2](#)
 - perfeccionismo e, [1-2](#)
 - Síndrome do Chicken Little e, [1-2](#)
 - telepatia e, [1-2](#)
- determinantes de, [1-2](#)
- fatores de vulnerabilidade e, [1-2](#)
- hábitos de, [1-2](#)
- passado, telepatia com base em, [1-2](#)
- relação entre emoções (sentimentos) e pensamento com, [1-2](#), [3](#)

Atitude vencedora, verdadeira, [1](#)

Atletas, imagens substitutas de, [1](#)

Auto-avaliação, mania de perseguição e, [1-2](#)

Autodistração, [1-2](#)

- pensamento “e-se” e, [1-2](#)
- *Ver também* Relaxamento

Auto-estima, planejamento do aprimoramento e do prazer e, [1](#)

Auto-instrução, [1-2](#)

- crença no assessor de imprensa e, [1](#)

Autoproteção

- mania de perseguição e, [1-2](#)
- Síndrome do Chicken Little e, [1-2](#)
- telepatia como, [1-2](#)

Autoconfiança, mania de comparação e, [1-2](#)
Avançando em outra direção, [1](#)

B

Baixos padrões, [1-2](#)
Beck, Aaron T., [1](#), [2](#)
Begelman, David, [1](#)
Beisebol, perfeição e, [1](#)
Bobagens. *Ver* Erros
Bombeck, Erma, [1](#), [2](#)
Branca de Neve e os Sete Anões (conto de fadas), [1](#)
Burnett, Carol, [1](#)

C

Cadeiras, telepatia e, [1](#)
Campeau, Albert, [1](#)
Catarse, [1](#)
Catastrofismo. *Ver* Síndrome do Chicken Little
Cirurgia, pensamento “e-se” e, [1-2](#)
Cleveland, Grover, [1](#)
Cole, Robert, [1](#)
Columbia Pictures Industries, Inc., [1](#)
Comparações

- como motivadores, [1-2](#)
- negativas. *Ver* Mania de comparação
- prós e contras das, [1-2](#)
- usos das, [1-2](#)

Competição, mania de comparação e, [1](#)
Comportamento, novo, 283. *Ver também* Atitude
Comportamento passivo-agressivo, [1](#)
Comunicação, determinação do significado e, [1-2](#)
Constrangimento, perfeccionismo e, [1](#), [2](#)
Contatos de negócios como assessores de imprensa, [1](#)
Correr riscos, pensamento “e-se” e, [1](#), [2-3](#), [4](#)
Crianças

- como causa de mania de perseguição, [1-2](#)
- complexo de inferioridade nas, [1-2](#)
- crença nos críticos e, [1-2](#)
- *deve-ser-assim* como determinativo e, [1-2](#), [3-4](#), [5-6](#)
- mania de comparação e, [1](#), [2](#)
- perfeccionismo e, [1-2](#)
- “sim, mas” e, [1-2](#)
- telepatia e, [1](#)

Crise, agendamento durante, [1-2](#)

Críticas

- comparações negativas como, [1](#)
- mania de perseguição de, [1-2](#), [3-4](#)
- resposta a, [1-2](#)

Críticos, crença nos (ou invenção de), [1](#), [2-3](#)

- causas da sensibilidade a, [1-2](#)
- críticas construtivas e, [1-2](#), [3](#)
- crítico interno e, [1-2](#)
- *deve-ser-assim* como determinativo e, [1](#), [2](#), [3-4](#)
- fator diapasão e, [1-2](#)
- filtragem e classificação de, [1-2](#)
 - o que todo mundo diz, [1-2](#)
 - preconceito e tendenciosidade, como lidar com, [1-2](#)
- técnicas para combater, [1-2](#)
 - aceitação e rejeição ao mesmo tempo, [1-2](#)
 - aprendendo a questionar os críticos, [1-2](#)
 - atraso da resposta, [1-2](#)
 - atribuição de responsabilidades, [1](#)
 - bancando o advogado de defesa, [1](#)
 - cercando-se de pessoas de mentalidade semelhante, [1-2](#)
 - descatastrofismo, [1](#)
 - ouvindo críticas, [1](#)
 - repudiando os críticos, [1-2](#)

Cuidados da casa

- *deve-ser-assim* como determinativo e, [1](#)
- perfeccionismo e, [1-2](#)

Culpa

- *deve-ser-assim* como determinativo e, [1-2](#), [3-4](#)
 - como lidar com, [1-2](#)
- mania de perseguição e, [1-2](#)
- “sim, mas” e, [1](#)

Culpa, atribuindo, [1-2](#)

Culpando os outros, [1](#), [2-3](#)

D

Da Vinci, Leonardo, [1](#)

Dados insuficientes, telepatia e, [1](#)

Dar branco, [1-2](#)

- limiar de estresse e, [1-2](#)
- padrões de pensamento e, [1-2](#)
- pensamento e, [1-2](#)

Depressão, diagnóstico de, [1-2](#)

Descatastrofismo, [1-2](#)

- crença nos críticos e, [1](#)
- questionamento de evidências e, [1](#)
- Síndrome do Chicken Little e, [1-2](#)

Desvantagens. *Ver* Vantagens vs. desvantagens

Deve-ser-assim como determinativo, [1](#), [2-3](#)

- análise de conseqüências, [1-2](#)
- crença nos críticos e, [1-2](#)
- como lidar com a culpa, [1-2](#)
- como uma lista personalizada, [1-2](#)
- conflitos em torno, [1-2](#)
 - aceitação dos *deve-ser-assim* alheios, [1-2](#)
 - rejeitando os *deve-ser-assim* dos críticos, [1-2](#)
- conforto e virtudes do *deve-ser-assim*, [1-2](#)
- identificação dos encenqueiros e, [1-2](#)
- natureza de, [1-2](#)
- necessidade de flexibilidade e, [1-2](#)
- saída do passado, [1-2](#)
- técnicas para combater pensamentos alternativos, [1-2](#)

- telepatia e, [1](#), [2](#)

Dicas e pistas

- interpretação equivocada de, [1](#)
- telepatia vs., [1-2](#)

Diferenças culturais

- *deve-ser-assim* como determinativo e, [1](#)
- telepatia e, [1-2](#)

Diferenças de personalidade, telepatia e, [1-2](#)

Dinheiro, mania de comparação e, [1-2](#), [3-4](#)

Dirigir

- crença no assessor de imprensa e, [1-2](#)
- *deve-ser-assim* como determinativo e, [1-2](#)
- sem consideração, [1](#)
- Síndrome do Chicken Little e, [1-2](#)
- mania de perseguição ao, [1](#), [2-3](#)
- pensamento “e-se” e, 1197, [1](#)

Dividindo objetivos em etapas menores, [1](#)

- *brainstorming* e, [1](#)
- mania de comparação e, [1-2](#)
- perfeccionismo e, [1-2](#)
- “sim, mas” e, [1-2](#)

Divórcio, [1](#)

- atribuição de responsabilidade e, [1](#)
- mania de comparação e, [1](#)
- pensamento e, [1](#)
- “sim, mas” e, [1-2](#)

Dizendo o que pensa, [1-2](#)

Dizer não

- assertividade e, [1-2](#)
- dificuldade para, [1-2](#)

Donos de animais, telepatia de, [1](#)

Dor

- atribuição de responsabilidade e, [1](#)
- pensamento e, [1](#)

Drogas, deixando o passado para trás e, [1](#)

E

Efeito da barata tonta (caminho da imitação), [1-2](#)

Efeito global, caminho do, [1](#)

Ego, [1](#)

- comparações e, [1-2](#)

Ellis, Albert, [1](#), [2](#), [3](#)

Em busca de sentido (Frankl), [1](#)

Emoções

- encarregando-se de, [1-2](#)
- fatores de vulnerabilidade e, [1](#)
- porta de entrada para, [1-2](#)
- relação entre atitude e pensamento e, [1-2](#), [3](#)
- *Ver também* Sentimentos

Energia, desgaste da, mania de perseguição e, [1-2](#)

Erros

- disfunção, incômodo e, [1](#)
- elementos comuns aos, [1-2](#)
- estresse e, [1-2](#)
- honestos, [1-2](#)
- *insight*, [1-2](#)
 - importância, [1](#)
 - limitações, [1-2](#)
- introdução aos, [1-2](#)
- nomeação dos. *Ver* Nomeação dos erros
- síntese dos, [1-2](#)
- terapia cognitiva e combate dos, [1-2](#)

Escrever, perfeccionismo e, [1-2](#), [3](#), [4](#)

Escrever pensamentos

- atribuição de responsabilidade, [1-2](#)
- comparação de vantagens e desvantagens, [1-2](#)
- Síndrome do Chicken Little, [1](#)
- telepatia e, [1-2](#)

Esportes, imagens substitutivas e, [1](#)

Estresse, *deve-ser-assim* como determinativo e, [1](#)

Evidências

- leitura equivocada das, [1](#)
- questionamento das, [1-2](#)
 - descatastrofismo e, [1-2](#)
 - Síndrome do Chicken Little e, [1-2](#)

Excesso de confiança. Ver Assessores de imprensa, crença nos

Expectativas

- perfeccionismo e, [1-2](#)
- telepatia e, [1-2](#), [3-4](#)

Exposição, [1](#)

F

Família. Ver Crianças; Mães; Pais

Fantasia

- desenvolvimento de alternativas de pensamento, sentimento e atitude com, [1-2](#)
- perfeccionismo e, [1](#)

Fator diapasão, [1-2](#)

Fracasso

- medo de, Síndrome do Chicken Little e, [1](#)
- sensação de, mania de comparação e, [1-2](#)

Fenômeno do fechamento, telepatia e, [1-2](#)

Ferimentos de soldados vs. civis, [1](#)

Flexibilidade, desenvolvimento de, [1-2](#)

Frankl, Victor, [1](#)

Freud, Sigmund, [1](#), [2](#)

Funcionários como assessores de imprensa, [1](#)

G

Generalização, caminho da, [1-2](#)

Getting by on US \$1,000 a year (Tobias), [2](#)

Guerra, *deve-ser-assim* como determinativo e, [1](#)

H

Hábitos

- de atitude, [1-2](#)
- de pensamento, [1-2](#)
 - novos, [1-2](#)

HALT (“PARE” - Fome [*Hungry*], Irritação [*Angry*], Solidão [*Lonely*] e Cansaço

[*Tired*]), [1](#)

Hightower, Jim, [1](#)

Hipocondríacos, Síndrome do Chicken Little e, [1](#)

Honrarias, passado vs. presente, [1](#)

I

Ia, podia, devia (Freeman e DeWolf), [1](#)

Ia, podia, devia, idéias à base de, [1-2](#)

Id, [1](#)

IDEA (“IDÉIA” - Identificar [*Identify*], Definir [*Define*], Avaliar [*Evaluate*] e Agir [*Act*]), [1](#)

Imagens. Ver Imagens positivas, ensaio; Imagens substitutivas, desenvolvimento

Imagens positivas, ensaio, [1](#)

Imagens substitutas, desenvolvimento, [1-2](#)

- telepatia e, [1](#)

Imitação, caminho da (Síndrome da barata tonta), [1-2](#)

Imperfeição, na perfeição, [1](#)

Impostor, fenômeno do, [1](#)

Impotência, “sim, mas” e, [1-2](#)

Insight, [1-2](#)

- importância do, [1](#)
- limitações do, [1-2](#)

Insultos

- como comparações, [1-2](#)
- mania de perseguição e, [1-2](#)
- resposta a, [1-2](#)

Intolerância, mania de perseguição e, [1](#)

Investimentos, mania de comparação e, [1-2](#)

J

Julgamentos abstratos, desenvolvimento de, [1-2](#)

K

Kaye, Danny, [1](#)

Kennedy, John F., [1](#)

King, Stephen, [1](#)

Koch, Edward, [1](#)

L

La Rochefoucauld, François, duque de, [1-2](#)

Lei de Murphy, reescrevendo a, [1-2](#)

Licença-maternidade, *deve-ser-assim* como determinativo e, [1-2](#), [3-4](#)

Limites de estresse, [1-2](#)

- dos transcendentais, [1-2](#)
- equívocos e, [1-2](#)
- fatores de vulnerabilidade e, [1-2](#)
- mudança de, [1-2](#)
- sistema nervoso e, [1](#), [2](#)

Lindbergh, Pelle, [1](#)

Linguagem corporal, [1](#)

Lutar, fugir ou congelar, [1-2](#)

M

Mães

- como assessora de imprensa, [1-2](#)
- *deve-ser-assim* como determinativo e, [1-2](#), [3-4](#)
- mania de comparação e, [1-2](#), [3](#)
- Síndrome do Chicken Little e, [1](#)

Mal de Alzheimer, Síndrome do Chicken Little e, [1](#), [2](#), [3](#)

Mania de comparação, [1](#), [2-3](#)

- abandono de metas e, [1](#)
- acompanhando os Silva e, [1-2](#)
- aspectos letais da, [1-2](#)
- boicotando os outros e, [1-2](#)

- choque de realidade e, [1-2](#)
 - precisão das comparações e, [1-2](#)
 - visão binocular, [1-2](#)
 - chegar lá vs. estar lá, [1-2](#)
- como inflamação, [1-2](#)
- crença no assessor de imprensa e, [1](#)
- fator “ego” em, [1-2](#)
 - comparação com outros, [1-2](#)
 - *self* passado, [1-2](#)
 - sonhos fracassados, [1-2](#)
- papel dos comparadores de fora e, [1-2](#)
- perfeccionismo e, [1](#), [2](#)
- técnicas para combater, [1-2](#)
 - como lidar com opiniões de fora, [1](#)
 - comparação de vantagens e desvantagens, [1-2](#)
 - comparando menos, [1](#)
 - divisão dos objetivos em etapas menores, [1-2](#)
 - mudando a comparação, [1](#)
 - soluções “e daí”, [1-2](#)
 - superexagero, [1](#)

Mania de perseguição, [1](#), [2-3](#)

- análise como técnica para combater, [1-2](#)
- auto-avaliação e, [1-2](#)
- causas comuns da, [1-2](#)
 - crianças, [1-2](#)
 - motoristas, [1](#)
 - relações íntimas, [1-2](#)
- de homens vs. mulheres, [1](#)
- definição da, [1](#)
- efeito cumulativo da, [1](#)
- situações em que é válida, [1-2](#)
- sofrimento por, [1-2](#)

Mao Tsé-Tung, [1](#)

Marx, Groucho, [1](#)

Meditação, [1](#)

Medo

- pânico de palco, [1-2](#), [3-4](#), [5-6](#)
- perfeccionismo e, [1](#)
- *Ver também* Síndrome do Chicken Little; Rejeição

Melzi, Francesco, [1](#)

Mensagens cifradas

- mania de perseguição e, [1-2](#)
- telepatia e, [1-2](#)

Mensagens falsas, telepatia e, [1-2](#)

Mensagens obscuras, telepatia e, [1](#)

Merrill Lynch, publicidade da, [1](#)

Metas

- mania de comparação e, [1-2](#)
- perfeccionismo e, [1-2](#)
- *Ver também* Divisão de metas em etapas menores

Meu filho, meu tesouro (Spock), [1](#)

Milken, Michael, [1](#)

Mitchell, Arnold, [1](#)

Modelos, [1-2](#), [3](#)

Morte

- mania de comparação e, [1](#)
- mania de perseguição e, [1](#)

Motivação

- comparações e, [1-2](#)
- “sim, mas” e, [1](#)

Musset, Alfred de, [1](#)

N

Negócios, crença no assessor de imprensa e, [1-2](#)

Nixon, Richard, [1](#)

Nolen, William A., [1](#)

Nomeação, [1](#)

Nomeação dos erros, [1-2](#)

- telepatia e, [1](#)

O

Opiniões

- mania de comparação e, [1](#)
- perfeição e, [1](#), [2](#)

Oportunidades, redução de, mania de perseguição e, [1-2](#)

Organizações de saúde, parâmetros de diagnóstico e, [1-2](#)

Otimismo, 112. *Ver também* Assessores de imprensa, crença nos

P

Padrões

- altos, [1-2](#)
- baixos, [1-2](#)
- estabelecimento de, [1-2](#)

Padrões elevados, perfeccionismo vs., [1-2](#)

Pais

- abusivos, [1-2](#)
- atribuição de responsabilidade e, [1-2](#)
- *deve-ser-assim* como determinativo e, [1-2](#), [3-4](#), [5-6](#)
- mania de comparação e, [1](#), [2-3](#)
- mania de perseguição e, [1-2](#)
- pensamento e-se e, [1](#)
- perfeccionismo dos, [1-2](#)
- “sim, mas” e, [1-2](#)
- *Ver também* Mães
- verificação da realidade e, fatos incompletos, [1](#)

Pânico de palco, Síndrome do Chicken Little e, [1-2](#), [3-4](#), [5-6](#)

Passado

- *ia, podia, devia*, idéias à base de, e, [1-2](#)
- saída do, [1-2](#)

Pelé, [1](#)

Pensamento (idéias)

- alternativas, [1-2](#)
 - telepatia e, [1-2](#)
- análise de, [1-2](#)
- automático, [1-2](#), [3](#)

- consciente vs. inconsciente, [1-2](#)
- dar branco e, [1-2](#)
- desafios ao. *Ver* Significado, determinação
- em abreviaturas verbais, [1-2](#)
- emocional vs. lógico, [1](#)
- fatores de vulnerabilidade e, [1](#)
- hábitos de, [1-2](#)
 - novo, [1-2](#)
- mobilização do, [1](#)
- negativo. *Ver* Pensamento negativo
- prático, [1-2](#)
- poder do, [1-2](#)
- positivo. *Ver* Pensamento positivo
- realista, [1](#)
 - pensamento condicional como, [1-2](#)
 - Síndrome do Chicken Little e, [1-2](#), [3-4](#)
- reconhecimento de padrões de, [1-2](#)
- relação de atos e emoções (sentimentos) com, [1-2](#), [3](#), [4-5](#)

Pensamento condicional, [1](#), [2-3](#)

- atitude de correr riscos inibida por, [1](#), [2-3](#), [4](#)
- como arranjar sarna para se coçar, [1-2](#)
- como preocupação seletiva, [1-2](#)
- premissa furada do, [1-2](#)
- positivo ou realista, [1-2](#)
- reescrevendo a Lei de Murphy e, [1-2](#)
- Síndrome do Chicken Little comparada a, [1](#), [2](#)
- técnicas para combater, [1-2](#)
 - autodistração, [1-2](#)
 - organização do tempo, [1-2](#), [3](#), [4](#)
 - planejamento do aprimoramento e do prazer, [1-2](#)
 - questionamento das evidências, [1-2](#)
 - relaxamento, [1](#)

Pensamento inconsciente, vs. consciente, [1-2](#)

Pensamento negativo

- efeitos positivos do, [1](#)

- *Ver também* Críticos, crença nos (ou invenção dos)

Pensamento positivo

- *overdose* de, 112-118. *Ver também* Assessores de imprensa, crença nos
- pensamento “e-se” e, [1-2](#)
- pensamento realista comparado a, [1-2](#)

Pensamento realista, [1](#)

- pensamento condicional como, [1-2](#)
- Síndrome do Chicken Little e, [1-2](#), [3-4](#)

Pensamentos automáticos, [1-2](#)

- escrevendo, [1](#)

Percepções, teste das, [1-2](#)

Perfeccionismo, [1](#), [2-3](#)

- abertura do caminho para a mudança e, [1-2](#)
- conciliação, problemas e, [1](#)
- curva em forma de sino e, [1-2](#)
- estabelecimento de padrões e, [1-2](#)
- flexibilidade como alternativa a, [1-2](#)
- imperfeições de, [1-2](#)
- mania de comparação e, [1](#), [2-3](#)
- nos outros, [1-2](#)
- padrões altos vs., [1-2](#)
- prós e contras de, [1-2](#)
- “sim, mas” e, [1](#)
- síndrome do tudo ou nada e, [1-2](#), [3](#), [4](#), [5](#)
- técnicas para combater, [1-2](#)
 - agendamento, [1-2](#)
 - atitudes alternativas, [1-2](#)
 - divisão dos objetivos em etapas menores, [1-2](#)
 - numa escala de 1 a 10, [1](#)

Perdendo a cabeça, [1-2](#)

Pertencentes, [1](#)

Pessimismo, [1-2](#)

Piaget, Jean, [1](#)

Chicken Little (história infantil), [1](#)

- escutar-se e, [1-2](#)
- outros nomes para, [1](#)
- pensamento condicional comparado a, [1-2](#)
- pensamento realista e, [1-2](#), [3-4](#)
- pensamentos automáticos e, [1-2](#), [3](#)
- perder a calma e, [1-2](#)
- profecia auto-realizável e, [1-2](#), [3](#)
- proteção vs. destruição e, [1-2](#)
- receitas de desastre e, [1-2](#)
- “sim, mas” e, [1](#)
- Síndrome do Chicken Little, [1-2](#)
- sintomas de, [1-2](#)
- técnicas para combater, [1-2](#)
 - agendamento, [1-2](#)
 - bancando o advogado de defesa, [1-2](#)
 - descatastrofismo, [1-2](#)
 - determinação de significados, [1-2](#)
 - escrevendo pensamentos, [1](#)
 - questionamento de evidências, [1-2](#)
 - tomada de medidas alternativas, [1](#)

Planejamento das atividades diárias, [1-2](#)

- para adiante, [1-2](#)
- para trás, [1](#), [2](#)

Planejamento do aprimoramento e do prazer, [1-2](#)

- pensamento “e-se” e, [1-2](#)

Política, responsabilidade e, [1](#)

Pontos de vista, mania de perseguição e, [1-2](#)

Posse, mania de comparação e, [1](#)

Pragmatismo, [1](#)

Práticas sexuais, efeitos positivos do pensamento negativo sobre, [1-2](#)

Preconceito

- crença nos críticos e, [1-2](#)
- mania de perseguição e, [1-2](#)

Prêmios, mania de comparação e, [1](#)

Preocupações excessivas. *Ver* Pensamento condicional

Problemas conjugais

- crença no assessor de imprensa e, [1](#)
- *deve-ser-assim* como determinativo e, [1](#)
- “sim, mas” e, [1](#), [2-3](#)
- *Ver também* Divórcio

Problemas de desemprego

- convertendo as adversidades em vantagens e, [1-2](#)
- mania de comparação e, [1](#)
- Síndrome do Chicken Little e, [1-2](#)

Problemas de saúde, pensamento e-se e, [1-2](#), [3](#)

Problemas no emprego

- *deve-ser-assim* como determinativo e, [1-2](#)
- mania de comparação e, [1-2](#)
- perfeccionismo e, [1-2](#), [3](#), [4-5](#)
- “sim, mas” e, [1](#), [2-3](#)
- telepatia e, [1-2](#)
- *Ver também* Problemas de desemprego

Processo decisório

- comparação das vantagens e desvantagens do, [1-2](#)
- duas alternativas desagradáveis e, [1](#)
- perfeccionismo e, [1-2](#)
- terapia cognitiva e, [1-2](#)

Procrastinação

- planejamento e, [1-2](#)
- “sim, mas” e, [1](#), [2-3](#)

Profecia auto-realizável, Síndrome do Chicken Little como, [1-2](#), [3](#)

Professores, mania de perseguição crítica de, [1-2](#), [3](#)

Proteção. *Ver* Autoproteção

Psicólogos e psiquiatras

- perfeccionismo e, [1-2](#)
- telepatia evitada por, [1-2](#)

Publicidade, [1-2](#)

- telepatia e, [1-2](#)
- perfeição e, [1-2](#)

Punição, atribuição de responsabilidades vs., [1-2](#)

Q

Questionamento das evidências, pensamento condicional e, [1-2](#)
Quinn, Sally, [1](#)

R

Raiva

- atribuição de responsabilidade e, [1-2](#)
- telepatia e, [1-2](#), [3](#), [4](#)
- mania de perseguição e, [1-2](#), [3-4](#)
- questionamento de evidências e, [1](#)
- *deve-ser-assim* como determinativo e, [1](#)
- “sim, mas” e, [1](#), [2](#), [3](#)

Realizadores, [1-2](#)

Redford, Robert, [1](#)

Rejeição, medo de

- crença nos críticos e, [1](#)
- Síndrome do Chicken Little e, [1](#), [2-3](#), [4-5](#)
- telepatia e, [1](#)

Relacionamentos íntimos

- adversidades convertidas em vantagens em, [1-2](#)
- mania de perseguição e, [1-2](#)
- perfeccionismo e, [1](#)
- telepatia em, [1-2](#)
- *Ver também* Problemas conjugais; Mães; Pais; Relações sexuais

Relações íntimas. *Ver* Relações próximas

Relações sexuais

- *deve-ser-assim* como determinativo e, [1-2](#)
- pensamento “e-se” e, [1](#), [2](#)
- perfeccionismo e, [1](#)
- Síndrome do Chicken Little e, [1-2](#)

Relaxamento, [1-2](#), [3-4](#)

- pensamento “e-se” e, [1](#)
- roteiro de, [1-2](#)

Religião, como assessora de imprensa, [1](#)

Representação de cenas, [1-2](#)

- redação de roteiro para, [1-2](#)
- “sim, mas” e, [1-2](#)

Resolução de problemas, [1-2](#)

- assertividade e, [1-2](#)
- comparações e, [1](#)
- conhecimento vs. ação em, [1-2](#)
- obstáculos a, [1-2](#)

Responsabilidade

- assumir, [1](#), [2](#), [3-4](#), [5-6](#), [7](#), [8-9](#)
- atribuição de, [1-2](#)
 - crença nos críticos e, [1](#)
 - crença no assessor de imprensa e, [1-2](#)
- evitação, crença no assessor de imprensa e, [1-2](#)
- transformação, “sim, mas” e, [1](#)

Respostas desejadas, telepatia e, [1-2](#)

Ressentimento, *deve-ser-assim* como determinativo e, [1](#)

“Roda da Fortuna” (programa de TV), fenômeno de fechamento e, [1-2](#)

Roubo, pensamento e-se e, [1](#)

Ruídos, pensamento “e-se” e, [1-2](#)

Ruth, Babe, [1](#)

S

Sacrifícios, perfeccionismo e, [1-2](#)

Segurança, pensamento realista e, [1](#)

Selleck, Tom, [1](#)

Sentimentos

- acerca do perfeccionismo, [1-2](#)
- mágoa, mania de perseguição e, [1-2](#), [3-4](#)
- *Ver também* Emoções

Sentimentos, alternativa, [1-2](#)

- telepatia e, [1-2](#)

Shakespeare, [1](#), [2](#)

Sinatra, Frank, [1](#)

Síndrome do tudo ou nada, [1-2](#), [3-4](#)

Significado, como determinar, [1-2](#)

- Síndrome do Chicken Little e, [1-2](#)
- “Sim, mas”, [1](#), [2-3](#)
 - autoconsciência, [1](#)
 - como busca do negativo, [1-2](#)
 - como defesa contraproducente, [1](#)
 - dificuldade para dizer não e, [1-2](#)
 - dizer não para os outros, [1-2](#)
 - dizer sim para os outros, [1](#)
 - impotência e, [1-2](#)
 - inversão de pensamento, [1](#)
 - motivação e, [1](#)
 - nos outros, [1-2](#)
 - organização do tempo, [1](#)
 - perfeccionismo e, [1-2](#)
 - representação de cenas, [1-2](#)
 - Síndrome do Chicken Little e, [1](#)
 - técnicas para combater, [1-2](#)
 - divisão dos objetivos em etapas menores, [1-2](#)
 - telepatia e, [1-2](#)
 - uso informativo de, [1](#)

Sistema nervoso

- abstração e, [1-2](#)
- estresse e, [1](#), [2](#)

Smith, General Oliver, [1](#)

Solução “e daí”, mania de comparação e, [1-2](#)

Spitz, Mark, [1](#)

Status, mania de comparação e, [1](#)

Stewart, Jimmy, [1](#)

Sucesso

- auto-estima e, [1](#)
- desenvolvimento de imagens substitutas para, [1-2](#)
- mania de comparação e, [1-2](#), [3-4](#), [5-6](#)

Suicídio, *deve-ser-assim* como determinativo e, [1](#)

Superego, [1-2](#)

Superexagero, [1-2](#)

- mania de comparação e, [1](#)
Superioridade, busca de, [1-2](#)

T

Telepatia, [1](#), [2-3](#)

- *deve-ser-assim* como determinativo e, [1-2](#)
- dicas e pistas vs., [1-2](#)
- dificuldade para abrir mão, [1-2](#)
- fenômeno do fechamento e, [1-2](#)
- má interpretação das evidências em, [1](#)
- Premissas e mensagens mal-interpretadas, [1-2](#)
 - questionamento, [1-2](#)
 - razões para praticar, [1-2](#)
 - tipos, [1-2](#)
- relacionamentos íntimos e, [1-2](#)
- “sim, mas” e, [1](#)
- técnicas para combater, [1-2](#)
 - atitudes alternativas, [1-2](#)
 - desenvolvimento de imagens substitutas, [1](#)
 - dizer o que pensa, [1-2](#)
 - nomeação dos erros, [1](#)
 - pensamentos alternativos, [1-2](#)
 - sentimentos alternativos, [1-2](#)
 - teste das percepções, [1-2](#)

Tempo

- agendamento, [1-2](#)
 - automonitoramento e, [1](#)
 - durante crises, [1-2](#)
 - pensamento “e-se” e, [1-2](#)
 - perfeccionismo e, [1-2](#)
 - preparação, [1](#)
 - social, [1-2](#)
 - *Ver também* Planejamento das atividades diárias
- desperdício, perfeccionismo e, [1-2](#)

Tendenciosidade, acreditar nos críticos e, [1-2](#)

Terapia cognitiva, [1-2](#)

- avançando na, [1-2](#)
- comparada a outras modalidades de terapia, [1-2](#)
- fácil de usar, [1-2](#)
- papel de, [1-2](#)
- para combater equívocos, [1-2](#)
- técnicas de, [1-2](#)

The making of a surgeon (Nolen), [1](#)

Timing, perfeição e, [1](#)

To an athlete dying young (Housman), [1-2](#)

Tobias, Andrew, [1](#)

“Todo mundo” como crítico, [1-2](#)

Transcendentes, [1-2](#)

Trapezistas, perfeccionismo e, [1](#)

Trump, Donald, [1](#), [2](#), [3](#)

V

Vantagens vs. desvantagens, [1-2](#)

- mania de comparação e, [1-2](#)

Viagens, pensamento “e-se” e, [1-2](#), [3-4](#)

Viagens aéreas, pensamento e-se e, [1](#)

Vida social

- *deve-ser-assim* como determinativo e, [1-2](#)
- mania de comparação e, [1-2](#)
- perfeccionismo e, [1](#)
- representação de cenas e, [1](#)
- “sim, mas” e, [1](#)
- Síndrome do Chicken Little e, [1](#), [2](#), [3-4](#)
- telepatia e, [1-2](#)

Viver melhor, [1-2](#)

- assumindo a responsabilidade por si mesmo e, [1-2](#)
- ferramentas para, por toda a vida, [1](#)
- IDEA e, [1](#)

W

Walters, Barbara, [1](#), [2](#)

Workaholic, perfeccionismo no, [1](#)

Copyright © Arthur Freeman e Rose DeWolf, 1992.

Título original:

The 10 dumbest mistakes smart people make and how to avoid them.

Todos os direitos reservados. Nenhuma parte desta publicação poderá ser reproduzida ou transmitida sob qualquer forma ou por quaisquer meios, quer eletrônicos ou mecânicos, incluindo fotocópia, gravação ou qualquer outro sistema de armazenamento ou de recuperação de dados, sem a autorização por escrito da Editora.

Coordenação editorial: Renata Braga e Luiza Vilela

Capa: Ricco Paiva

Diagramação: Ida Gouveia

Produção do arquivo ePub: [Simplíssimo Livros](#)

CIP-BRASIL. CATALOGAÇÃO-NA-FONTE
SINDICATO NACIONAL DOS EDITORES DE LIVROS, RJ

F93d

Freeman, Arthur, 1942-

As 10 bobagens mais comuns que as pessoas inteligentes cometem e técnicas eficazes para evitá-las / Arthur Freeman e Rose DeWolf ; tradução Cristiana de Assis Serra. – Rio de Janeiro : GuardaChuva, 2006.

Tradução: The 10 dumbest mistakes smart people make and how to avoid them

Apêndices

ISBN 85-99537-02-4

Processo decisório. 2. Erros. 3. Terapia cognitiva - Obras populares. 4. Conduta.
I. DeWolf, Rose. II. Título.

06-0320

CDD 158.1
CDU 159.947.2

Todos os direitos reservados, no Brasil, à Editora GuardaChuva Ltda.
Rua Jardim Botânico, 674 – sala 315 – Jardim Botânico
CEP: 22461-000 – Rio de Janeiro – RJ
Tel: (21) 2512-3242 – E-mail: versal@versal.com.br
www.editoraguardachuva.com.br

Edição digital: november 2013